# Beyond Our Borders:

## Western Canadian Exports in the Global Market

***A Building the New West Project Report***

**Robert Roach**
**Senior Policy Analyst**

**May 2002**

CanadaWest
FOUNDATION

# BUILDING THE NEW WEST

This report is part of the Canada West Foundation's **Building the New West Project,** a multi-year research and public consultation initiative focused on the strategic positioning of western Canada within the global economy.

Five key priorities emerged from an extensive research and consultation process and provide a framework for the Building the New West Project:

- the West must create the tools to attract, retain and build HUMAN CAPITAL;
- the West must continue ECONOMIC DIVERSIFICATION;
- the West must strengthen its TRANSPORTATION INFRASTRUCTURE;
- the West must promote the global competitiveness of its MAJOR CITIES; and
- the West must develop new ways of facilitating REGIONAL COORDINATION.

To learn more about the BNW Project, please visit the Canada West Foundation web site (**www.cwf.ca**).

This report was written by Canada West Foundation Senior Policy Analyst Robert Roach. The opinions expressed in this document are the author's only and are not necessarily held in full or in part by the Canada West Foundation's donors (including BNW Project funders), subscribers, or Council.

Funding for this report was provided by the Kahanoff Foundation and the Government of Canada.

Permission to use or reproduce this report is granted for personal or classroom use, without fee and without formal request. Copies may not be made or distributed for profit or commercial advantage.

© 2002 Canada West Foundation

ISBN 1-895992-37-0

## 1. INTRODUCTION

The importance of western Canada's international exports has increased dramatically since the 1980s. In real per capita terms (i.e., controlling for both population increases and price changes), western Canada exported $7,168 more per person in 2000 than it did in 1981. This amounts to a real increase in the volume of international exports of $76 billion or 221%.[1] As a result, the West's export-to-GDP ratio was 36% in 2000 compared to 19% in 1981.

These statistics point to a *fundamental* shift in the economy of western Canada and highlight the increased importance of international exports and foreign demand to the current and future prosperity of the region.

The trade data also reveal a growing reliance on the United States as a consumer of western Canadian exports, as well as significant differences within the West and between the West and the rest of Canada. These differences are important to note because public policy – both regional and national – must take them into account or risk undermining the competitive position of the region and the country.

This report places western Canadian international export data in context and outlines reasons for, and implications of, the changes that have taken place. The report also examines the unique characteristics of western Canadian trade and how the region compares to other parts of the country.

In the interests of brevity and clarity, the analysis that follows is focused on international *exports* and leaves imports for consideration elsewhere.

## 2. THE WEST IN THE GLOBAL ECONOMY

Although barriers to the free movement of goods and services remain, efforts to liberalize international trade through multilateral arrangements such as the General Agreement on Tariffs and Trade and regional trade arrangements such as the Auto Pact and the North American Free Trade Agreement have facilitated a significant increase in international trade since the Second World War.

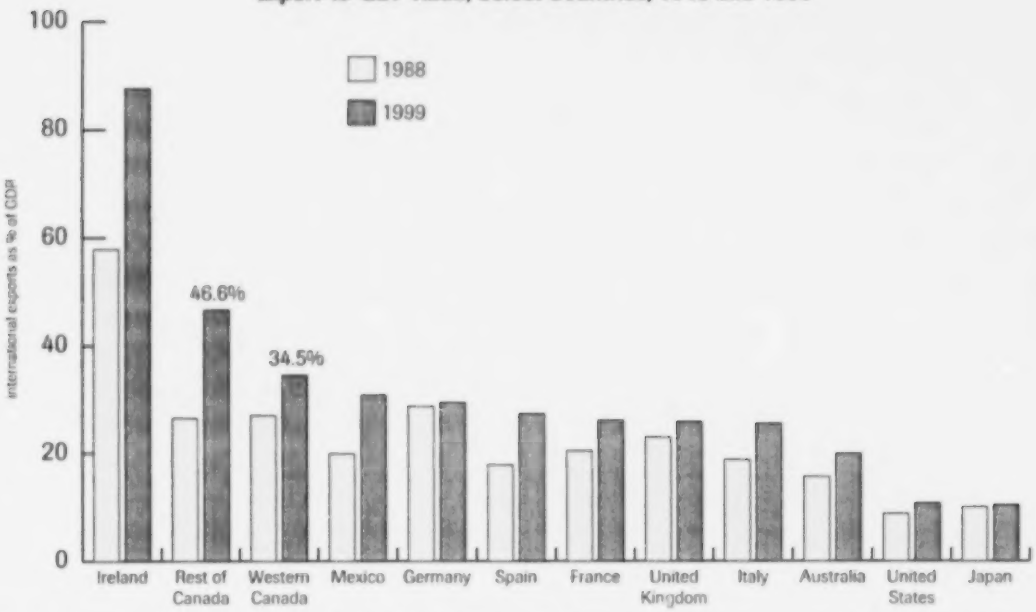
The volume of international merchandise exports increased at an average annual rate of 7% between 1950 and 2000, and the value of international merchandise exports was over $6 trillion (US) in 2000. Western Canada has been an active participant in this trend and has taken advantage of the economic efficiencies made possible by a more liberal trade environment (e.g., comparative advantage, specialization, and economies of scale). These efficiencies are, in turn, critically important to western Canada's ability to maintain and increase its economic prosperity.

Measured against other countries, Canada is the sixth largest exporter in the world. If Western Canada were placed on the list, it would rank twenty-third (ahead of Thailand, Australia, Indonesia, Brazil, and India).

At about 43% in 1999, Canada has a relatively high export-to-GDP ratio compared to other developed counties, and has the highest ratio among the G7. As Figure 1 illustrates, western Canada's export-to-GDP ratio is somewhat lower than that of the rest of the country, but still stands at the upper end of the international continuum. Our position on this continuum highlights the importance of exports to both the regional and national economy.

1. Export and GDP statistics expressed in real price terms control for the effects of price changes. They indicate, in other words, changes in the **volume** of trade and economic production. Statistics expressed in current (nominal) terms include the effects of price changes. Please see the Appendix for more discussion of real versus current trade data.

Figure 1:
**Export-to-GDP Ratio, Select Countries, 1988 and 1999**




Source: Derived by Canada West Foundation from OECD, National Accounts of OECD Countries, Main Aggregates, Volume 1: 1988-1999 (2001 Edition) and Statistics Canada, CANSIM II: Matrices 9014, 9021-9024.

Note: Figures are at current prices. Exports include goods and services.

Given the small size of the Canadian market and our proximity to, and special relationship with, the United States and its enormous economy, our heavy reliance on international exports is not surprising. The abundant natural resources and special access to the US market that underpin our export economy place Canada in an enviable position. Nonetheless, our dependence on international exports combined with a continued reliance in western Canada on natural resource and agricultural products brings with it a set of challenges that must be addressed to ensure long-term economic success.

Among these challenges is the continuing quest for economic diversification in the West, and the stability and jobs associated with value-added production. A second challenge is ensuring that western Canada's transportation system is able to deliver our goods to market on time and at competitive prices. Western Canada's physical girth, difficult terrain, variable weather and low population density all threaten the competitiveness of western producers vis-à-vis producers that do not face similar obstacles to fast and low-cost transportation.

In addition, we must ensure that we develop and attract the human capital that can perform the specialized roles that lead to success in the global economy.

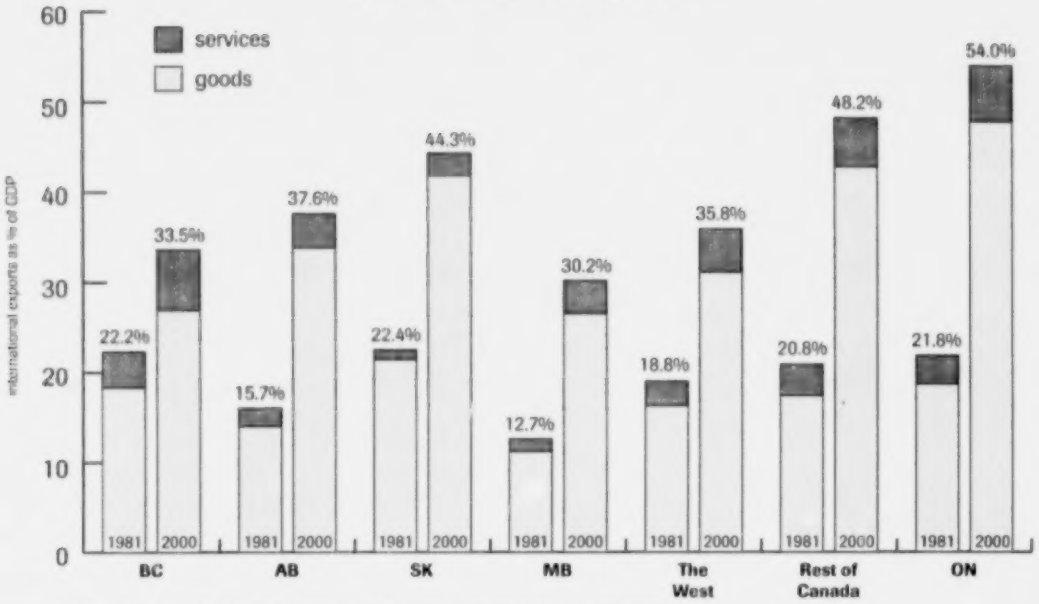
## *3. THE RISING IMPORTANCE OF INTERNATIONAL EXPORTS*

Measured as a percentage of GDP, international exports of both goods and services have dramatically increased since

104-06946/



Figure 2:
**Export-to-GDP Ratio, 1981 and 2000**




Source: Derived by Canada West Foundation from Statistics Canada, CANSIM 1, Matrices 10611, 10601-10605.

Note: Figures are in real terms using 1997 prices on a balance of payments basis. The Rest of Canada category includes Ontario.

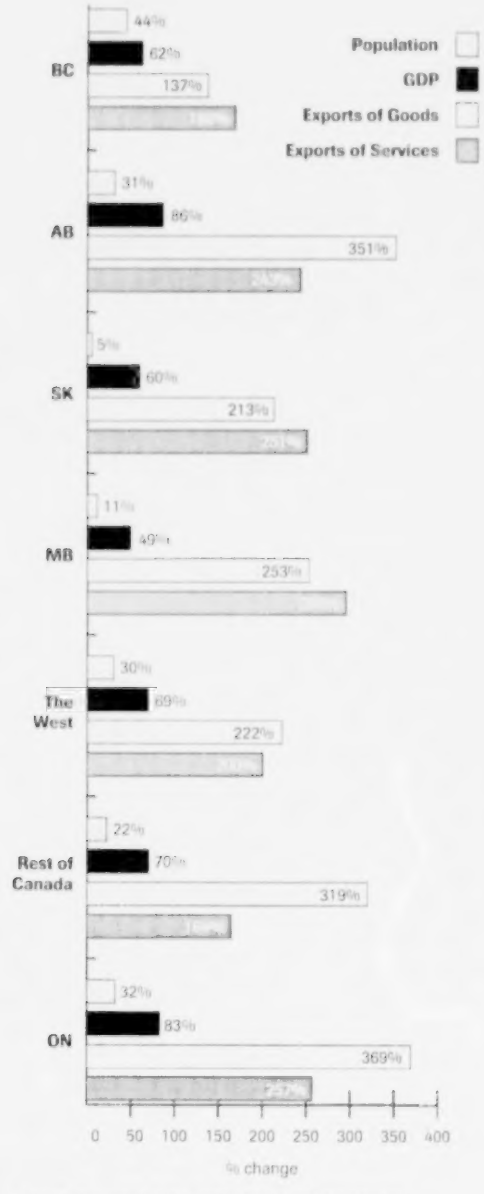
the early 1980s, with Saskatchewan leading the pack in the West with an export-to-GDP of ratio of over 44% (see Figure 2). The export-to-GDP ratios of Alberta and Manitoba more than doubled between 1981 and 2000. Over the same period, Saskatchewan's ratio almost doubled and British Columbia's jumped by over 11 percentage points from 22.2% to 33.5%.

As Figure 2 illustrates, international exports are a much larger part of the western Canadian economy than they were 20 years ago. As a result, changes that affect the export sector (e.g., commodity price fluctuations, war and the threat of war, economic swings in foreign countries, Canada-US relations) are deeply felt throughout the regional economy. At the same time, international markets demand that western Canadian producers find ways to stay competitive.

Figure 2 also highlights some key differences within the West and between the West and the rest of Canada. A relatively large component of British Columbia's international exports are services (6.7% of GDP in 2000 compared to an average of 3.5% for the Prairie provinces). For both Manitoba and British Columbia, international exports represent a smaller portion of economic output than is the case for Alberta and Saskatchewan.

It is important to note the particularly stark contrast between Ontario and the West (a recurring theme in this report). At 54%, Ontario's export-to-GDP ratio is the highest in the country and sets it apart from the other provinces. This reflects Ontario's heavy reliance on the trade generated by the integrated North American automobile industry. In 2000, Ontario exported over $86

Figure 3:
**Population Growth, Real GDP Growth and Real Export Growth, 1981-2000 (% change)**




Source: Derived by Canada West Foundation from Statistics Canada CANSIM II, Matrices 10611, 10651-10655 and Catalogue 91-213.
Note: GDP and trade figures are in real terms using 1997 prices on a balance of payments basis. The Rest of Canada category includes Ontario.

billion in automotive products - more than *all* exports from the three Prairie provinces.

Because of its size and concentration in Ontario, Canada's auto industry skews national level export data and obscures fundamental regional differences. Hence the importance of examining export data on a provincial and regional basis and the need to avoid a cookie cutter approach to policy development. For example, the needs and concerns of an exporter of forest products in BC are quite different from those of an auto parts manufacturer in Ontario.

Figures 3 and 4 reinforce the magnitude of the increase in international exports that has taken place over the last 20 years.

Figure 3 juxtaposes changes in export levels with population growth and overall economic growth measured in terms of changes to real GDP. In all four western provinces, the growth of international exports between 1981 and 2000 is much greater than both population and economic growth over the same period.

The real value of international exports of goods and services from the West increased by 221% compared to population growth of 30% and real GDP growth of 69%. Alberta stands out in the West as the province that has seen the largest percent change in the real value of the goods it exports from about $9 billion in 1981 to almost $41 billion in 2000.

Expressed in per capita terms, the sharpness of the change in the economy's orientation toward international exports becomes even clearer (see Figure 4). In 1981, the real value of the West's international exports equaled $4,837 per westerner. By 2000, this figure was $12,005. Once again, Ontario stands out as a unique case with real per capita exports of almost $20,000 in 2000.

Figure 3:
**Population Growth, Real GDP Growth and Real Export Growth, 1981-2000 (% change)**

Source: Derived by Canada West Foundation from Statistics Canada, CANSIM II Matrices 10611, 10601-10605 and Catalogue 91-213.
Note: GDP and trade figures are in real terms using 1997 prices on a balance of payments basis. The Rest of Canada category includes Ontario.

billion in automotive products - more than *all* exports from the three Prairie provinces.

Because of its size and concentration in Ontario, Canada's auto industry skews national level export data and obscures fundamental regional differences. Hence the importance of examining export data on a provincial and regional basis and the need to avoid a cookie cutter approach to policy development. For example, the needs and concerns of an exporter of forest products in BC are quite different from those of an auto parts manufacturer in Ontario.

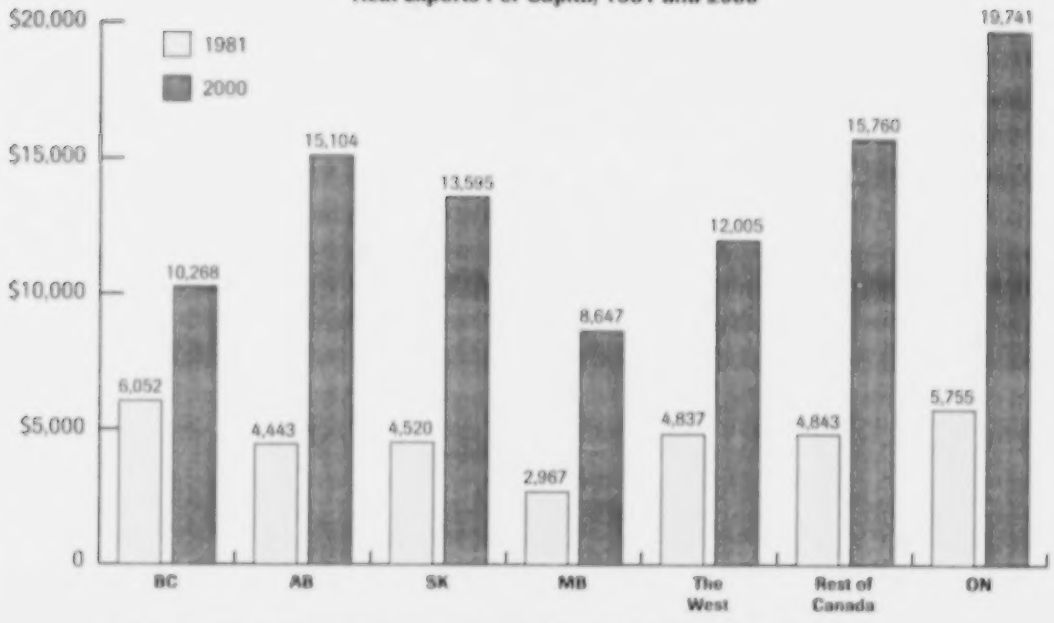
Figures 3 and 4 reinforce the magnitude of the increase in international exports that has taken place over the last 20 years.

Figure 3 juxtaposes changes in export levels with population growth and overall economic growth measured in terms of changes to real GDP. In all four western provinces, the growth of international exports between 1981 and 2000 is much greater than both population and economic growth over the same period.

The real value of international exports of goods and services from the West increased by 221% compared to population growth of 30% and real GDP growth of 69%. Alberta stands out in the West as the province that has seen the largest percent change in the real value of the goods it exports from about $9 billion in 1981 to almost $41 billion in 2000.

Expressed in per capita terms, the sharpness of the change in the economy's orientation toward international exports becomes even clearer (see Figure 4). In 1981, the real value of the West's international exports equaled $4,837 per westerner. By 2000, this figure was $12,005. Once again, Ontario stands out as a unique case with real per capita exports of almost $20,000 in 2000.

Figure 4:
**Real Exports Per Capita, 1981 and 2000**




Source: Derived by Canada West Foundation from Statistics Canada, CANSIM II, Matrices 10811, 10801, 10805 and Catalogue 91-213.

Note: Figures are in real terms using 1997 prices on a balance of payments basis and include goods and services. The Rest of Canada category includes Ontario.

It is important to note that, because of strong oil and natural gas prices in 2000, Alberta's per capita international exports were higher than Ontario's when measured in current (i.e., year 2000) prices. In current dollars, Alberta exported $20,113 per capita in 2000 and Ontario $20,004. (Please see the Appendix for a discussion of the effects of real and current prices on the interpretation of the value of Alberta's international exports.)

## Interprovincial Trade

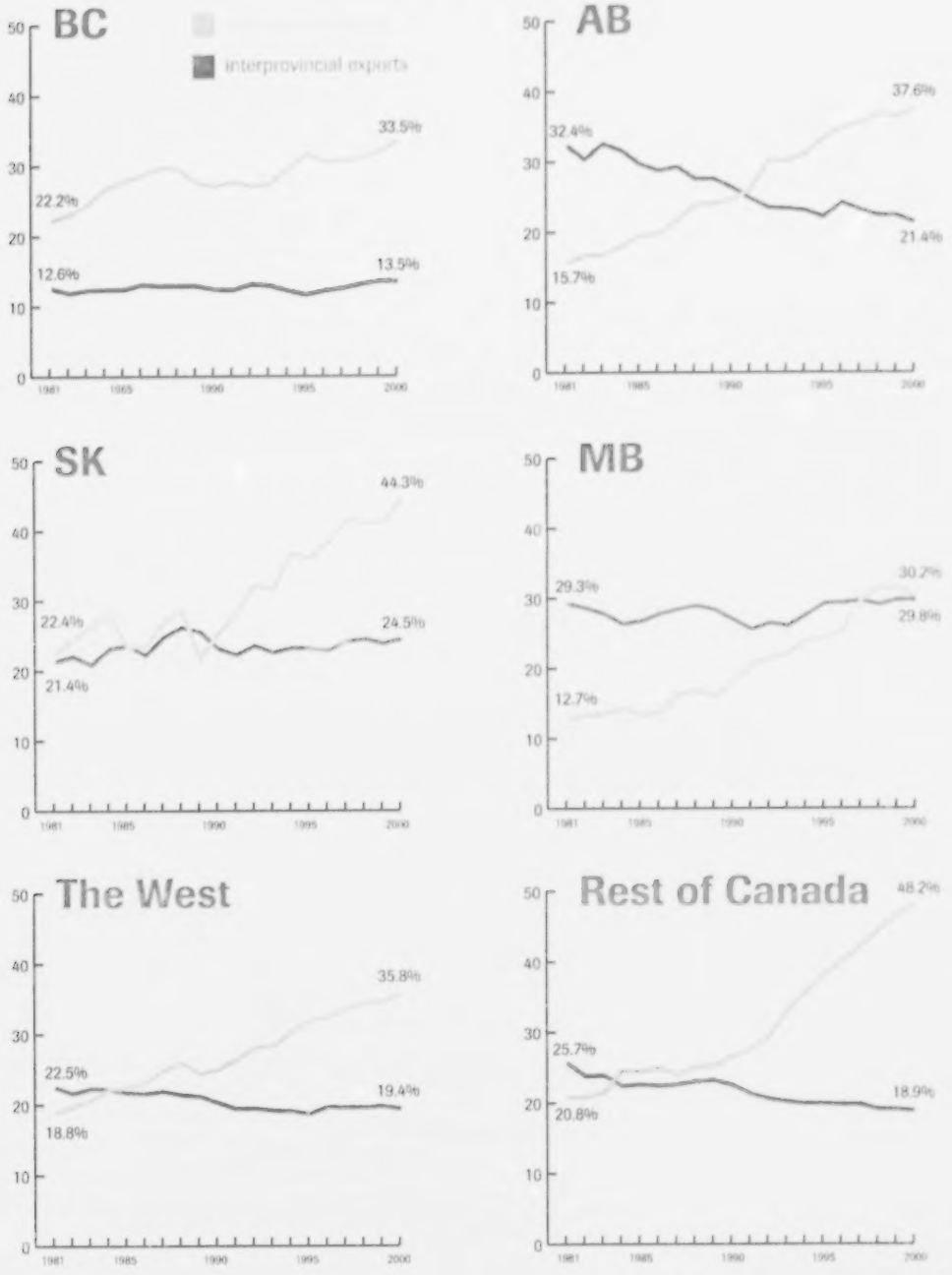
The growth in international exports has not been accompanied by a similar growth in trade among the provinces (see Figure 5). Real growth in interprovincial trade relative to GDP has been either flat (British Columbia and Manitoba), moderate (Saskatchewan), or negative (Alberta and the rest of Canada) over the 1981-2000 period. As a region, the western Canadian provinces exported only $6,511 per person to other provinces in 2000 compared $12,005 to other countries.

**British Columbia** - The gap between international exports and interprovincial exports has increased in BC.

**Saskatchewan** - Saskatchewan began the 1980s exporting about the same amount to foreign markets as it did to other provinces. By 2000, Saskatchewan was exporting almost twice as much to the world as to other parts of Canada.

**Alberta** - Alberta reversed its export orientation from a focus on the domestic market to one focused on the US and other parts of the world.

Figure 5:
**Real Interprovincial Exports Compared to Real International Exports, 1981-2000 (% of GDP)**




Source: Derived by Canada West Foundation from Statistics Canada, CANSIM 1, Matrices 10611, 10601-10605.

Note: Figures are in real terms using 1997 prices on a balance of payments basis and include goods and services.

Manitoba – Manitoba stands out in the West as a province that exports about the same amount interprovincially as it does internationally. Manitoba's international exports have, however, caught up to its interprovincial exports.

Outside the West, the picture is much the same but somewhat exaggerated as international trade has increased sharply to 48.2% of GDP and internal trade growth has been stagnant (interprovincial exports as a percentage of GDP dropped from 20.8% in 1981 to just under 19% in 2000). The widest gap between interprovincial trade and foreign trade is found in Ontario (Ontario exported $6,616 per person to other provinces in 2000 and $19,741 to other countries).

The data depicted in Figures 1 through 5 highlight the fact that Canada is a small market and that western Canadians, indeed Canadians in general, have looked beyond the country's borders for markets in which to sell their wares.

The depth and speed of the change signals a dramatic restructuring of the regional and Canadian economies, and shows that a good deal of the economic growth over the last 20 years is the result of expanding international trade.

The export economy is, moreover, a driver of the domestic economy and a major source of employment and tax revenue. It follows that maintaining our international competitiveness is central to our ability to maintain and improve our standard of living and way of life.

## *4. REASONS FOR THE GROWTH IN INTERNATIONAL EXPORTS*

In addition to the opportunities and challenges created by a more open global trading environment, there are two main reasons for the steep increases in western Canada's international exports: 1) strong and prolonged US demand; and 2) the Free Trade Agreement (FTA) of 1989 and the North American Free Trade Agreement (NAFTA) of 1994.

### Strong US Demand

Because of western Canada's huge volume of trade with the US (over half a trillion dollars of merchandise exports between 1990 and 2001), the West's level of international exports tends to increase when the US economy expands.

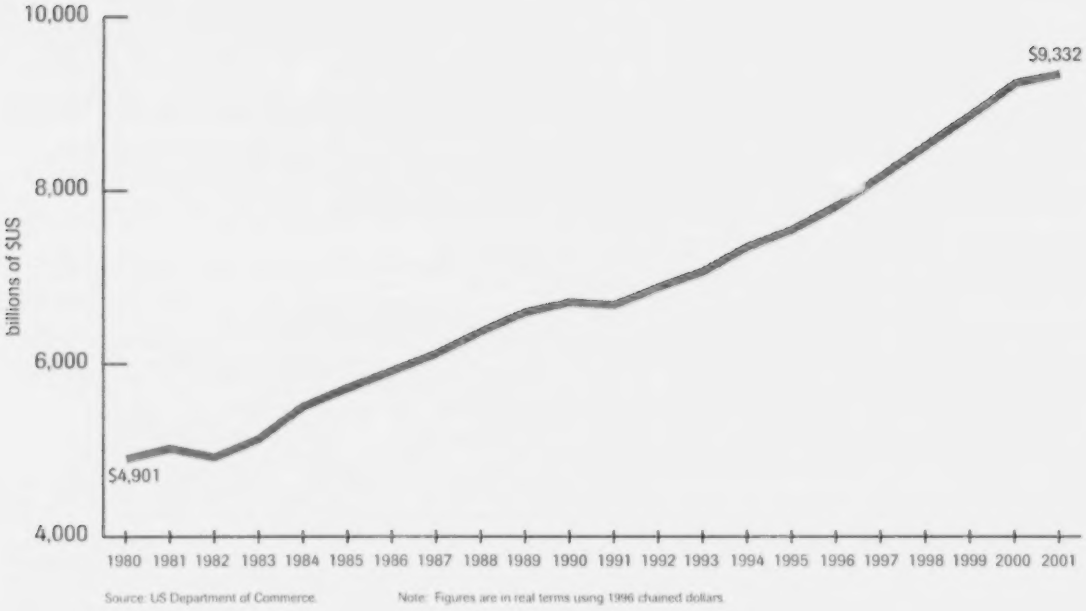
The US economy has grown in real terms from $4.9 trillion (US) in 1980 to $9.3 trillion (US) in 2001 (see Figure 6). Post-recession growth in the 1990s has been particularly strong with real quarter over quarter GDP growth averaging 3.3% between the second quarter of 1991 and the fourth quarter of 2001. Over roughly the same period, the value of the West's merchandise exports to the US increased by 275% compared to 28% for the West's exports to all other countries (in current terms).

Living next to the world's largest economy is a definite advantage for an exporting region like western Canada. US demand for oil and gas, forest products, agricultural products, fertilizer, and manufactured goods have all spurred western Canada's exports to the US. Ontario's exports to the US, by contrast, are almost exclusively manufactured products with relatively little natural resource-based trade.

### Free Trade With the US

The FTA and NAFTA increased Canada's access to the massive US market and continued the trend toward a North-South rather than an East-West trade orientation. Reduced trade barriers between the two countries have tied the West and Canada even more closely to the United States economy and further enhanced specialization and growth in the manufacturing sector. Stubborn interprovincial barriers to

Figure 6:
**United States Real GDP, 1980 - 2001**




Source: US Department of Commerce. Note: Figures are in real terms using 1996 chained dollars.

the free movement of goods and services within Canada have reinforced the trend toward North-South trade.

Western Canada's trade with Mexico is very small at 0.9% of the West's total international merchandise exports in 2001 (about $1 billion). Nonetheless, the value of the West's exports of goods to Mexico has increased by 199% since the implementation of the NAFTA (1993 compared to 2001 in real 2001 dollar terms).[2] In addition, the West's exports to Mexico are underestimated because at least some portion of Canadian exports destined for Mexico are exported to the US and re-exported from there to Mexico.

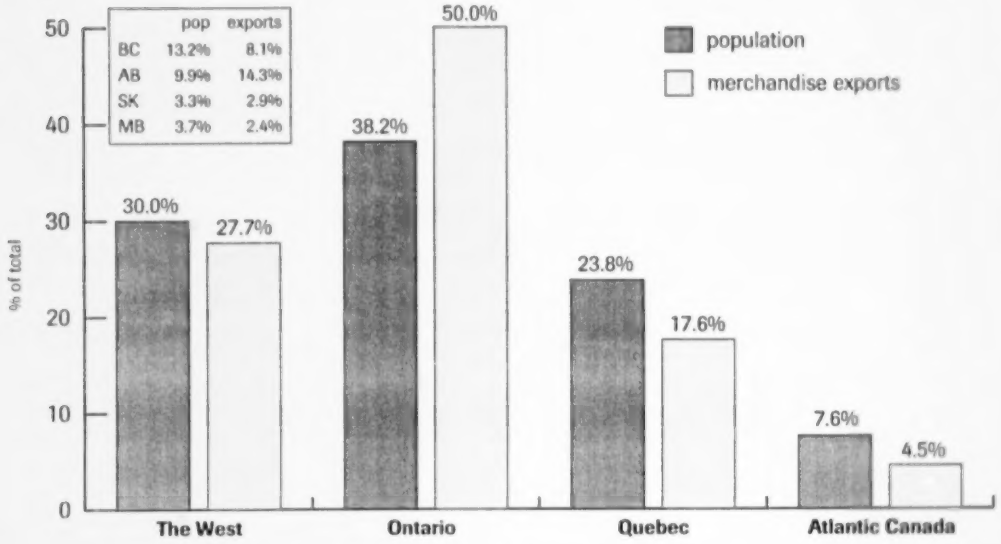
Globalization, US demand, and our proximity to, and special relationship with, the US have all contributed to the rapid rise in the importance of international exports to the western Canadian economy. These factors have both enabled and pushed western producers to expand their already extensive ties with the US and other foreign markets.

Ultimately, it is the efforts of western producers to find foreign customers and improve the competitiveness of our goods and services through investment, research and development, and innovation that determines the West's success in the global market. Trade agreements remove barriers but they do not cause trade to happen.

The West's ability to reap the benefits of international trade over the long-term rests in the hands of western exporters and the public policies that do, or do not, assist them in this endeavour. Public policies that create an environment conducive to free trade, domestic and foreign investment,

2 Expressing export data in real *dollar* terms is not the same as expressing it in real *price* terms (though both control for price changes). Please see the Appendix for more discussion.

Figure 7:
**International Merchandise Exports by Region and Population Share, 2001**
(% of total Canadian international merchandise exports and % of total population)




Source: Derived by Canada West Foundation from Industry Canada Trade Date Online and Statistics Canada.

Note: Figures are at current prices on a customs basis and do not include service exports.

research and development, value-added production, human capital formation and efficient transportation are critical factors that must work in tandem with the efforts of western producers.

## *5. INTERNATIONAL EXPORTS BY REGION*

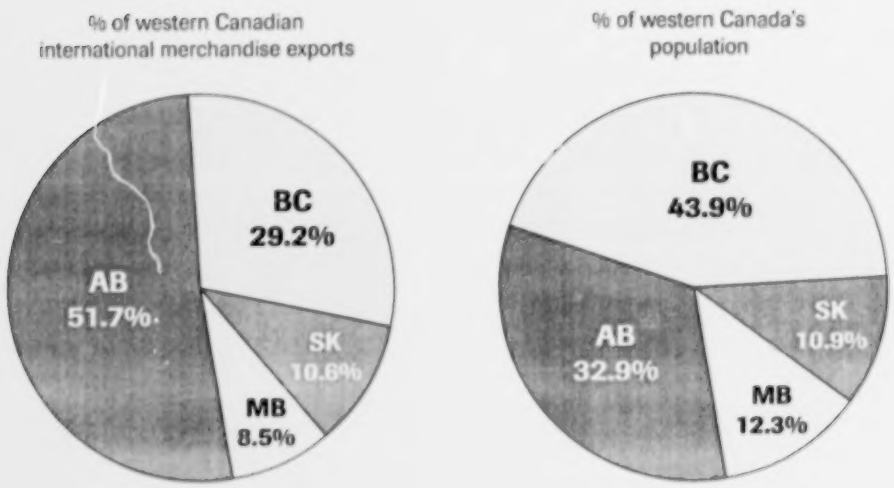
The West's share of Canada's international merchandise exports (i.e., goods) is somewhat less than its share of the national population (see Figure 7). This reflects the export dominance of Ontario.

When Ontario is removed from the equation, the West's share of the population of Canada less Ontario is 48.6% and its share of international merchandise exports is 55.3%. (In this scenario, Quebec's share of the population is 38.6% and its share of exports is 35.2%; Atlantic Canada's share of the population is 12.3% and its share of exports is 9.1%.)

British Columbia exports less goods to foreign countries than its population size would suggest while Alberta exports more. The Asian economic flu dampened British Columbia's export activity and helps explain the recent slide in the relative size of its international merchandise exports from over 10% of the national total during the first half of the 1990s to just over 8% in 2001.

The relative size of Alberta's international merchandise exports needs to be interpreted with some caution because of the fluctuations caused by changes to the price of oil and natural gas. Alberta's strong showing in 2001 is due in large part to a spike in the international market value of oil and

Figure 8:
**International Merchandise Exports, Western Provinces, 2001**




Source: Derived by Canada West Foundation from Industry Canada Trade Data Online and Statistics Canada.

Note: Figures are at current prices on a customs basis and do not include service exports.

natural gas. In 1998, when oil and natural gas prices were relatively low, Alberta's share of the national total (9.8%) was more in keeping with its population share. Over the 1990-2001 period, Alberta's share of the national total averaged 11.5% – still slightly higher than its share of the national population.

Within the West, Alberta stands out as the dominant exporter of goods to foreign countries at 51.7% of the regional total in 2001 compared to 32.9% of the regional population (see Figure 8). Again, because oil and natural gas prices were relatively high in 2001, Alberta's share of the region's exports was pushed upward. In 1998, Alberta's share was 41.0%.

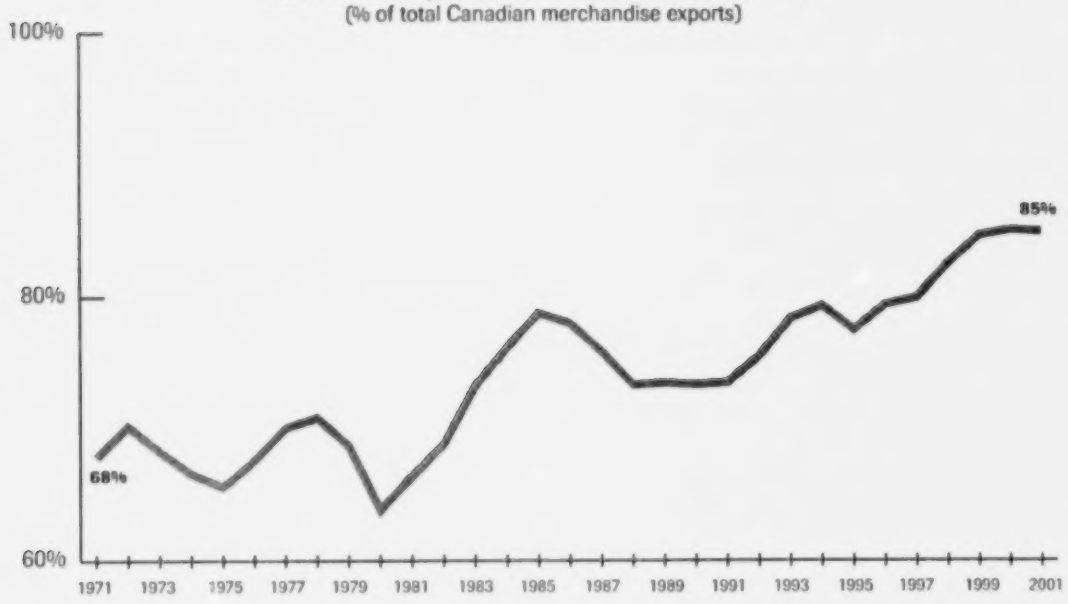
Despite these fluctuations, Alberta is consistently the largest exporter in the region and exports a larger percentage of the regional total than its share of the regional population. These fluctuations highlight the importance of oil and natural gas price changes to Alberta's export sector and to the provincial government's annual revenues.

Throughout the West, a continuing reliance on natural resource and agricultural products exposes all four provinces to volatile commodity prices and injects a large dose of instability into the region's export sector.

## *6. EXPORTS TO THE US*

Because the United States is the destination of most of our international exports, US demand has a dramatic influence on Canada's international export levels. Canada's exports to the US have increased in the 1990s in both absolute terms and as a percentage of total international merchandise exports (see Figure 9). Merchandise exports to the US were about 85.0% of total international merchandise exports in

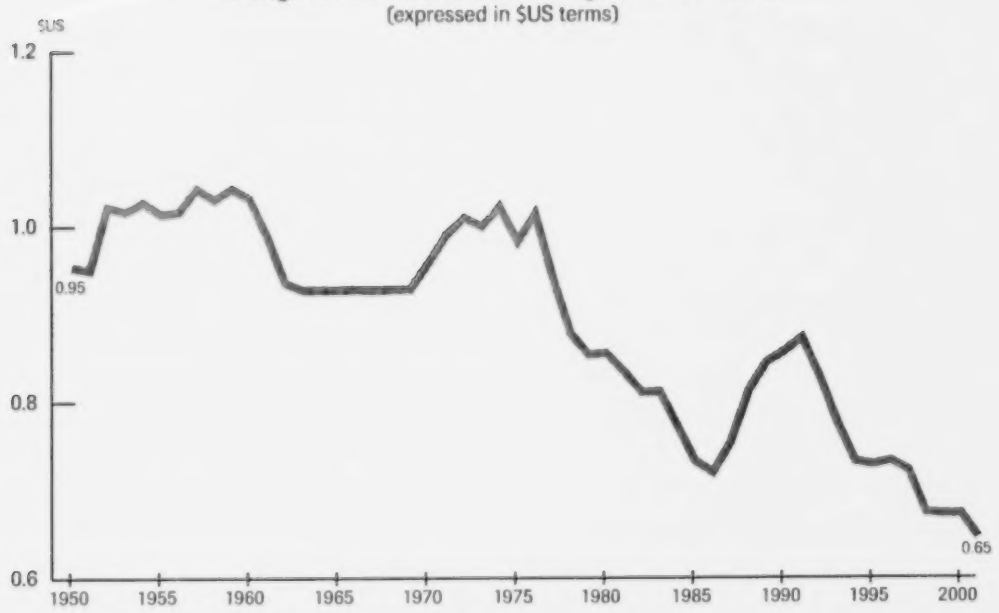
Figure 9:
**Merchandise Exports to the United States, 1971 - 2001**
(% of total Canadian merchandise exports)




Source: Derived by Canada West Foundation from Statistics Canada, Cansim 1, Matrix 3685.

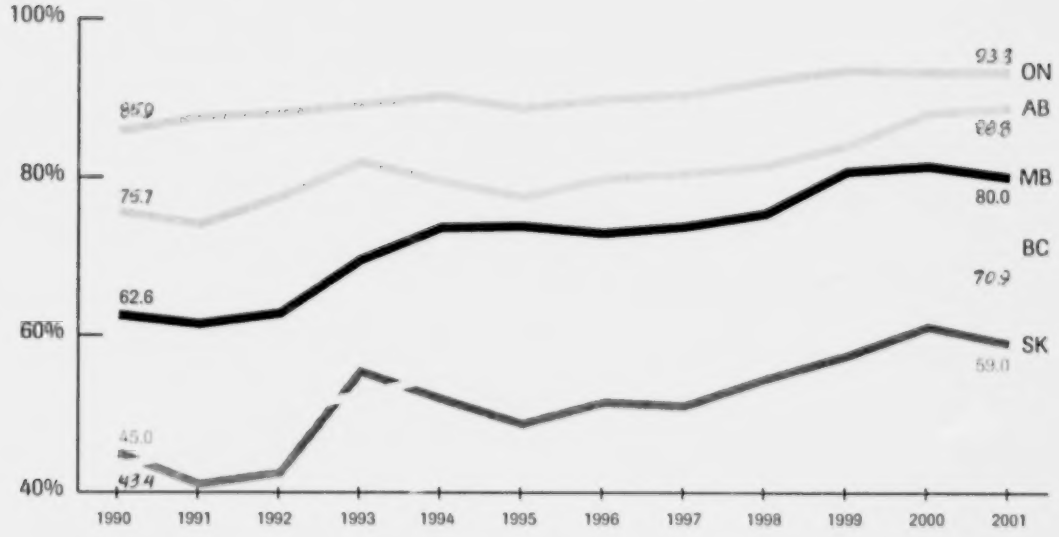
Note: Figures are in current dollars on a balance of payments basis and do not include exports of services.

Figure 10:
**Average Annual Canada-US Exchange Rate, 1950-2001**
(expressed in $US terms)




Source: Bank of Canada.

Figure 11:
**Merchandise Exports to the United States by Province, 1990 - 2001**
(% of total merchandise exports)




Source: Derived by Canada West Foundation from Industry Canada Trade Data Online

Note: Figures are in current dollars on a customs basis and do not include exports of services.

2001 ($351 billion). This is down slightly from 2000 ($360 billion and 85.1% of the total) due to the slowing of the US economy and the effects of the September 11th terrorist attacks.

In unadjusted terms, Canada sold $12.1 billion worth of goods to the US in 1971 compared to $351 billion in 2001 - a percent change of 2,801%. Adjusting for inflation (i.e., using real 2001 dollars), Canada sold about $56.3 billion worth of goods to the US in 1971 compared to $351 billion in 2001 - a percent change of 523%.[3] This represents a massive increase in our trade with the US over the last 30 years.

Part of the increase in the value of Canada's exports of goods to the US is explained by the drop in value of the Canadian dollar compared to the US dollar (see Figure 10). Using average annual Canada-US exchange rates to convert the inflation adjusted value of Canadian exports to the US into US dollars, the percent change over the 1971-2001 period drops to 307%. This is still an extremely high number.

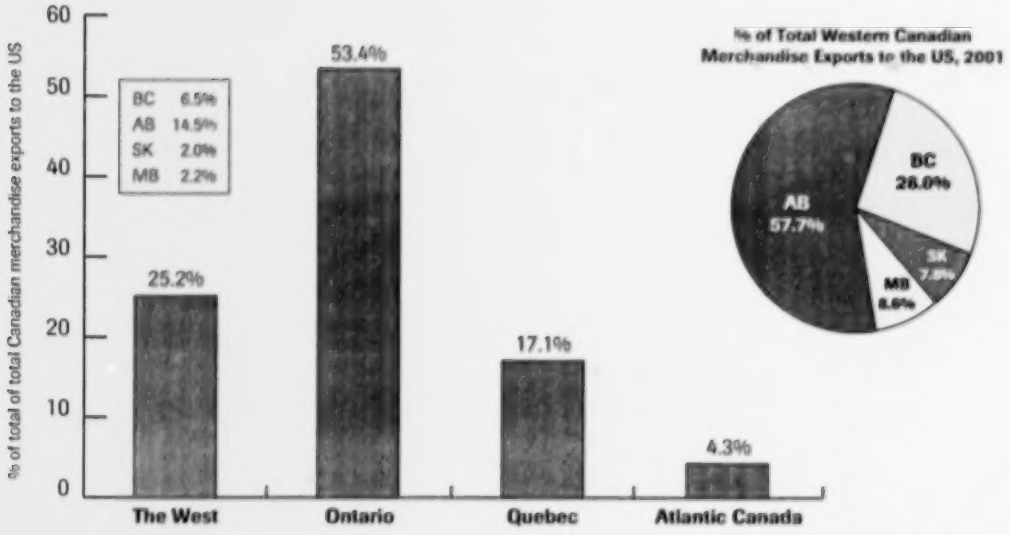
Even when the effects of inflation and the devaluation of the Canadian dollar are taken into account, it is clear that Canada is selling more to the US and that exports to the US form a much larger portion of total Canadian exports than in the past.

As Figure 11 illustrates, the degree to which the western provinces rely on the US market varies considerably across the region, from a low of 59.0% in Saskatchewan to a high of 88.8% in Alberta. Manitoba and British Columbia split the difference at 80.0% and 70.9% respectively.

Once again, Ontario stands out within Canada as being particularly reliant on the US, with 93.3% of its foreign

3. Expressing export data in real *dollar* terms is not the same as expressing it in real *price* terms (though both control for price changes). Please see the Appendix for more discussion.

Figure 12:
**Merchandise Exports to the United States by Region, 2001**
(% of total Canadian merchandise exports to the US)




Source: Derived by Canada West Foundation from Industry Canada Trade Data Online.

Note: Figures are at current prices on a customs basis and do not include service exports.

exports going south of the border. Less than 7% ($13.5 billion) of Ontario's exports go to countries other than the US. Nonetheless, because of the large size of its export sector, Ontario's exports to countries other than the US are greater than either Saskatchewan's or Manitoba's exports to *all* countries including the US.

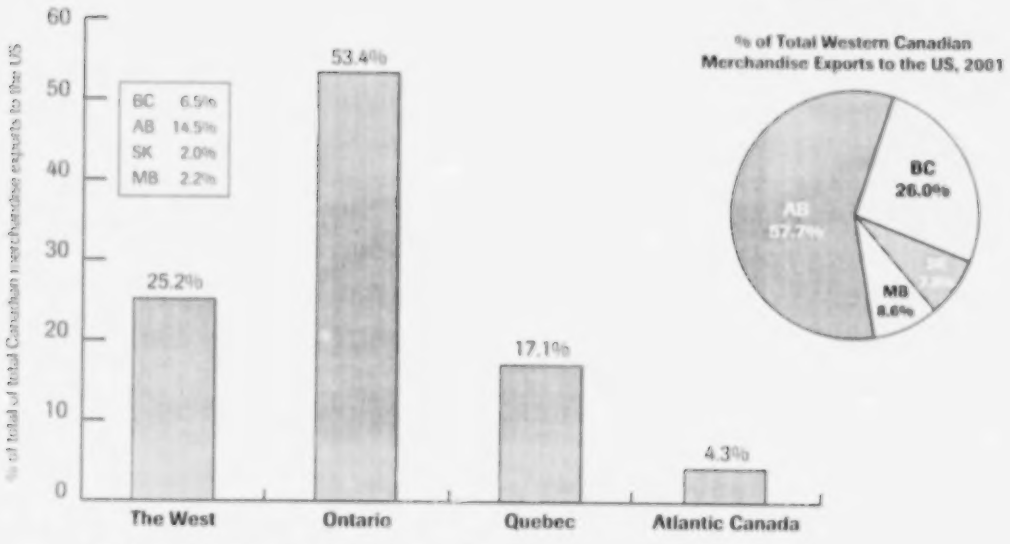
Figure 11 also shows that merchandise exports to the United States as a percentage of total foreign merchandise exports have been on the rise in all four western provinces. Although British Columbia and Saskatchewan remain less dependent on the US market than do Alberta and Manitoba, the gap has closed to some degree.

The increased importance of the United States to the western Canadian economy raises a number of policy challenges including the need to maintain access to the US market, the need to remain the supplier of choice for US importers, and the need to ensure that increased border security in the wake of September 11th does not become a barrier to Canada-US trade and the economic growth it generates in both countries.

Canada possesses a number of advantages over foreign competitors trying to break into the US market (e.g., a common language, the trust and familiarity that comes along with a tradition of two-way trade and investment, physical proximity, and formal trade arrangements in the form of the FTA and the NAFTA).

Despite this, we cannot rest on our laurels in the face of mounting global competition. Mexico, for example, has

Figure 12:
**Merchandise Exports to the United States by Region, 2001**
(% of total Canadian merchandise exports to the US)




Source: Derived by Canada West Foundation from Industry Canada Trade Data Online

Note: Exports are at current prices on a customs basis and do not include service exports.

exports going south of the border. Less than 7% ($13.5 billion) of Ontario's exports go to countries other than the US. Nonetheless, because of the large size of its export sector, Ontario's exports to countries other than the US are greater than either Saskatchewan's or Manitoba's exports to *all* countries including the US.

Figure 11 also shows that merchandise exports to the United States as a percentage of total foreign merchandise exports have been on the rise in all four western provinces. Although British Columbia and Saskatchewan remain less dependent on the US market than do Alberta and Manitoba, the gap has closed to some degree.

The increased importance of the United States to the western Canadian economy raises a number of policy challenges including the need to maintain access to the US market, the need to remain the supplier of choice for US importers, and the need to ensure that increased border security in the wake of September 11th does not become a barrier to Canada-US trade and the economic growth it generates in both countries.

Canada possesses a number of advantages over foreign competitors trying to break into the US market (e.g., a common language, the trust and familiarity that comes along with a tradition of two-way trade and investment, physical proximity, and formal trade arrangements in the form of the FTA and the NAFTA).

Despite this, we cannot rest on our laurels in the face of mounting global competition. Mexico, for example, has

increased its share of US merchandise imports from 6.1% in 1990 to 11.5% in 2001 while Canada's share has remained flat at around 19%.

Cheaper and/or better products tend to outweigh other factors – especially as US importers become more comfortable with new suppliers. Hence the need for constant maintenance of our relationship with the US. This takes place at a range of levels – from meetings of the Canadian Prime Minister and the US President to small businesses maintaining existing trade links and forging new ones. Intergovernmental contacts between western states and the western provinces are also critical.

In addition, Canadian suppliers need to be constantly seeking ways to ensure their competitiveness through productivity improvements and innovation. Good relations can only go so far if the goods and services we have to sell are not as good as, or cost significantly more than, those supplied by our competitors. This can lead to a vicious circle in which Canadian producers earn lower profits because production costs are higher than those of foreign competitors. This, in turn, reduces the capital available to invest in the new equipment and new methods that lower production costs.

As is the case with exports to all countries, Ontario is the main source of Canada's exports to the United States with a 53.4% share (see Figure 12). The western provinces account for about a quarter of the total.

Within the West, Alberta is the dominant source of exports to the US at 57.7% of the total due in large part to exports of oil and natural gas. Once again, the prices of oil and natural gas have a significant influence on Alberta's share of exports to the US with high prices driving it up (57.7% in 2001) and low prices driving it down (47.1% in 1998).

Figure 13:

**Merchandise Exports, Top Ten Destinations, 1990 and 2001**

| | 1990 | | 2001 | |
|---|---|---|---|---|
| | $ millions | % of total | $ millions | % of total |
| **British Columbia** | | | | |
| United States | 7,445 | **43.4** | 22,365 | **75.9** |
| Japan | 4,646 | **27.1** | 3,809 | **12.1** |
| China | 201 | **1.2** | 767 | **2.4** |
| Korea, South | 611 | **3.6** | 760 | **2.4** |
| Italy | 348 | **2.0** | 526 | **1.6** |
| United Kingdom | 696 | **4.1** | 386 | **1.2** |
| Germany | 519 | **3.0** | 382 | **1.2** |
| Taiwan | 241 | **1.4** | 315 | **1.0** |
| Belgium | 382 | **2.2** | 306 | **0.9** |
| Hong Kong | 95 | **0.6** | 269 | **0.8** |
| OTHERS | 1,981 | **11.5** | 1,807 | **5.6** |
| TOTAL | 17,165 | **100.0** | 32,412 | **100.0** |
| **Alberta** | | | | |
| United States | 11,721 | **75.7** | 51,053 | **88.6** |
| Japan | 1,100 | **7.1** | 1,288 | **2.2** |
| China | 325 | **2.1** | 910 | **1.6** |
| Mexico | 50 | **0.3** | 464 | **0.8** |
| Korea, South | 342 | **2.2** | 464 | **0.8** |
| Taiwan | 155 | **1.0** | 211 | **0.4** |
| United Kingdom | 73 | **0.5** | 193 | **0.3** |
| Italy | 43 | **0.3** | 176 | **0.3** |
| Iran | 62 | **0.4** | 169 | **0.3** |
| Venezuela | 16 | **0.1** | 124 | **0.2** |
| OTHERS | 1,597 | **10.3** | 2,415 | **4.2** |
| TOTAL | 15,485 | **100.0** | 57,501 | **100.0** |
| **Saskatchewan** | | | | |
| United States | 2,451 | **45.0** | 6,947 | **59.0** |
| China | 551 | **10.1** | 682 | **5.8** |
| Japan | 655 | **12.0** | 661 | **5.6** |
| Mexico | 20 | **0.4** | 272 | **2.3** |
| India | 22 | **0.4** | 217 | **1.8** |
| Iran | 86 | **1.6** | 208 | **1.8** |
| France | 16 | **0.3** | 177 | **1.5** |
| Algeria | 76 | **1.4** | 176 | **1.5** |
| Belgium | 65 | **1.2** | 165 | **1.4** |
| Morocco | 3 | **0.1** | 150 | **1.3** |
| OTHERS | 1,501 | **27.8** | 2,129 | **18.1** |
| TOTAL | 5,445 | **100.0** | 11,784 | **100.0** |
| **Manitoba** | | | | |
| United States | 2,030 | **62.6** | 7,578 | **80.0** |
| Japan | 245 | **7.6** | 438 | **4.6** |
| Mexico | 13 | **0.4** | 176 | **1.9** |
| China | 168 | **5.2** | 147 | **1.6** |
| Belgium | 94 | **2.9** | 143 | **1.5** |
| Hong Kong | 7 | **0.2** | 132 | **1.4** |
| Iran | 37 | **1.1** | 71 | **0.8** |
| United Kingdom | 70 | **2.2** | 52 | **0.6** |
| Taiwan | 42 | **1.3** | 52 | **0.6** |
| Australia | 10 | **0.3** | 39 | **0.4** |
| OTHERS | 528 | **16.3** | 647 | **6.8** |
| TOTAL | 3,244 | **100.0** | 9,476 | **100.0** |

Source: Industry Canada Trade Data Online.

Note: Figures are at current prices on a customs basis and do not include service exports.

Figure 13 reinforces the dominant role played by the US market. Exports to the US dwarf those to other countries in all four western provinces. Even British Columbia's traditional orientation toward Asian markets has declined in recent years as the US looms larger and economic downturns in Asia have reduced demand from that region. British Columbia's merchandise exports to Japan were 27.1% in 1990 compared to only 12.2% in 2001.

In addition to the drop in relative size, British Columbia's exports to Japan have declined in absolute terms as well. Adjusting for inflation, British Columbia's exports to Japan have dropped 32.6% since 1990.

In general, the "Asian Miracle" that was supposed to dramatically increase the West's trade with Asia has not happened. On the bright side, there is room for significant growth in our exports to this part of the world and the West's (particularly BC's) ties with Asia will facilitate increased trade with Asian countries. In the meantime, the trade data indicate that western Canada is firmly focused on the US market and that this focus has increased during the 1990s.

## 7. WHAT THE WEST SELLS

Figure 14 outlines the top 25 merchandise exports by industry for the four western provinces, with Ontario and Canada as a whole included for comparison. The first thing that jumps out of the data is the West's continuing reliance on natural resources and agriculture.

**British Columbia** – Over 40% of British Columbia's merchandise exports in 2001 were produced by the forestry sector. The top ten exports from British Columbia were all natural resource or agricultural products and accounted for almost two-thirds of its merchandise exports in 2001.

**Alberta** – Alberta's export sector is dominated by oil and gas extraction (59.8% of total merchandise exports in 2001). Even when the price of oil and gas is down, oil and gas extraction hovers at near half of Alberta's exports.

**Saskatchewan** – Saskatchewan's top export industry oscillates between oil and gas extraction, wheat farming, and mining (including potash and uranium) depending on the market price of the commodities in question. Overall, Saskatchewan's merchandise exports are dominated by raw natural resource and agricultural commodities.

**Manitoba** – Manitoba stands out in the West as the province with the most diversified export sector. Manitoba's merchandise exports are, relatively speaking, evenly spread over a range of commodities including smelted metal, oil and gas, wheat, processed agricultural products, power generation, and auto and airplane parts. Nonetheless, agricultural products are dominant and most of Manitoba's exports are connected to the natural resource and agricultural sectors. Both Manitoba and British Columbia export significant amounts of electricity (5.6% and 6.4% respectively).

When the mix of exports from the West is compared to Ontario's exports, it is clear that the two economies are vastly different. Ontario is a hotbed of manufacturing (especially cars and car parts) and exports relatively little in the way of raw natural resource commodities or agricultural products.

The West stands out in Canada as a resource and agricultural producing region. Despite significant increases in value-added (i.e., manufactured) exports, the West remains in many ways a "hewer of wood and drawer of water." In this regard, the West has more in common with Atlantic Canada than Ontario or Quebec (though a large proportion of Quebec's

Figure 14:

**British Columbia - International Merchandise Exports by Top 25 Industries (5-digit NAICS codes), 1995-2001 (% of total)**

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Sawmills and Wood Preservation (M) | 27.55 | 30.96 | 30.58 | 25.84 | 26.32 | 21.10 | 22.06 |
| Pulp Mills (M) | 19.59 | 12.81 | 11.29 | 10.3 | 11.05 | 12.70 | 9.47 |
| Oil and Gas Extraction (R) | 1.97 | 2.35 | 2.88 | 3.60 | 4.28 | 7.44 | 8.42 |
| Electric Power Generation (R) | 0.23 | 0.46 | 0.82 | 1.21 | 1.54 | 5.65 | 6.44 |
| Paper Mills (M) | 7.70 | 7.25 | 5.87 | 6.44 | 5.92 | 5.16 | 5.32 |
| Coal Mining (R) | 5.01 | 7.23 | 7.30 | 5.74 | 4.35 | 3.79 | 4.41 |
| Veneer, Plywood and Engineered Wood Product Manufacturing (M) | 2.21 | 2.64 | 3.14 | 3.76 | 4.39 | 3.09 | 3.38 |
| Seafood Product Preparation and Packaging (M) | 1.95 | 2.24 | 1.83 | 1.65 | 1.48 | 1.54 | 1.74 |
| Alumina and Aluminum Production and Processing (M) | 1.86 | 2.01 | 1.90 | 2.07 | 1.79 | 1.65 | 1.60 |
| Copper, Nickel, Lead and Zinc Ore Mining (R) | 3.09 | 2.18 | 2.26 | 1.46 | 0.95 | 1.50 | 1.42 |
| Other Industrial Machinery Manufacturing (M) | 0.59 | 0.96 | 1.11 | 1.06 | 1.27 | 1.26 | 1.24 |
| Logging (R) | 0.38 | 0.30 | 0.23 | 0.57 | 0.96 | 1.05 | 1.22 |
| Semiconductor and Other Electronic Component Manufacturing (M) | 0.27 | 0.41 | 0.58 | 0.95 | 1.39 | 2.74 | 0.95 |
| New and Used Automobile/Light Truck Wholesaler-Distributors (W) | 0.16 | 0.13 | 0.09 | 0.29 | 0.48 | 0.57 | 0.94 |
| Animal Aquaculture (R) | 0.63 | 0.56 | 0.76 | 0.90 | 0.85 | 0.65 | 0.82 |
| Non-Ferrous Metal (except Aluminum) Smelting and Refining (M) | 0.98 | 1.22 | 1.67 | 1.73 | 1.78 | 1.47 | 0.80 |
| Other Basic Organic Chemical Manufacturing (M) | 1.51 | 1.10 | 1.37 | 0.94 | 0.71 | 0.76 | 0.79 |
| Paperboard Mills (M) | 1.02 | 0.82 | 0.63 | 0.70 | 0.78 | 0.75 | 0.75 |
| Navigational, Measuring, Medical and Control Instruments Manufacturing (M) | 0.33 | 0.42 | 0.53 | 0.60 | 0.58 | 0.59 | 0.66 |
| Glass and Glass Product Manufacturing (M) | 0.20 | 0.21 | 0.28 | 0.55 | 0.68 | 0.85 | 0.65 |
| Ship and Boat Building (M) | 0.14 | 0.26 | 0.22 | 0.40 | 0.46 | 0.31 | 0.64 |
| Other Plastic Product Manufacturing (M) | 0.20 | 0.28 | 0.37 | 0.57 | 0.69 | 0.60 | 0.63 |
| Fishing (R) | 0.58 | 0.56 | 0.56 | 0.57 | 0.64 | 0.53 | 0.63 |
| Printing (M) | 0.29 | 0.30 | 0.33 | 0.41 | 0.43 | 0.46 | 0.57 |
| Millwork (M) | 0.38 | 0.48 | 0.53 | 0.66 | 0.90 | 0.63 | 0.57 |
| SUB-TOTAL | 78.81 | 78.13 | 77.18 | 74.27 | 76.74 | 77.2 | 76.1 |
| OTHERS | 21.19 | 21.87 | 22.82 | 25.73 | 25.26 | 22.8 | 23.9 |
| TOTAL (ALL INDUSTRIES) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

**Alberta - International Merchandise Exports by Top 25 Industries (5-digit NAICS codes), 1995-2001 (% of total)**

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Oil and Gas Extraction (R) | 45.08 | 47.81 | 49.41 | 47.66 | 50.30 | 57.78 | 59.78 |
| Animal Slaughtering and Processing (M) | 2.58 | 2.72 | 3.33 | 3.96 | 4.37 | 3.23 | 3.84 |
| Petroleum Refineries (M) | 7.40 | 8.06 | 6.69 | 2.97 | 2.36 | 3.80 | 3.40 |
| Pulp Mills (M) | 4.86 | 2.48 | 3.12 | 3.80 | 3.71 | 2.99 | 2.27 |
| Resin and Synthetic Rubber Manufacturing (M) | 4.07 | 3.19 | 2.17 | 1.83 | 1.98 | 1.62 | 2.24 |
| Wheat Farming (R) | 3.84 | 4.61 | 4.25 | 3.53 | 2.84 | 2.14 | 2.14 |
| Telephone Apparatus Manufacturing (M) | 1.62 | 1.96 | 1.61 | 1.90 | 2.39 | 4.79 | 2.07 |
| Other Basic Organic Chemical Manufacturing (M) | 3.62 | 2.56 | 2.46 | 2.42 | 2.18 | 1.85 | 2.06 |
| Radio and TV Broadcasting/Wireless Equipment Manufacturing (M) | 0.65 | 1.13 | 1.38 | 2.14 | 2.61 | 2.59 | 1.75 |
| Beef Cattle Ranching and Farming, including Feedlots (R) | 2.49 | 2.33 | 1.97 | 2.23 | 1.34 | 0.92 | 1.24 |
| Sawmills and Wood Preservation (M) | 0.61 | 2.11 | 2.26 | 2.15 | 2.40 | 1.26 | 1.23 |
| Petrochemical Manufacturing (M) | 0.83 | 0.94 | 1.10 | 0.95 | 0.82 | 1.18 | 0.89 |
| Fertilizer Manufacturing (M) | 1.33 | 1.28 | 1.70 | 1.75 | 1.75 | 1.13 | 0.85 |
| Veneer, Plywood and Engineered Wood Product Manufacturing (M) | 0.98 | 0.76 | 0.80 | 1.39 | 1.68 | 0.89 | 0.82 |
| Oilseed (except Soybean) Farming (R) | 1.93 | 1.27 | 1.31 | 1.66 | 1.30 | 0.70 | 0.81 |
| Coal Mining (R) | 2.87 | 1.73 | 1.67 | 1.74 | 1.70 | 0.68 | 0.68 |
| Mining and Oil and Gas Field Machinery Manufacturing (M) | 0.30 | 0.35 | 0.44 | 0.80 | 0.34 | 0.28 | 0.52 |
| Engine, Turbine and Power Transmission Equipment Manufacturing (M) | 0.29 | 0.33 | 0.35 | 0.44 | 0.41 | 0.38 | 0.52 |
| Navigational, Measuring, Medical and Control Instruments Manufacturing (M) | 0.39 | 0.44 | 0.5 | 0.52 | 0.42 | 0.35 | 0.45 |
| Starch and Vegetable Fat and Oil Manufacturing (M) | 0.85 | 0.70 | 0.83 | 1.11 | 0.73 | 0.51 | 0.44 |
| Office Furniture (including Fixtures) Manufacturing (M) | 0.23 | 0.38 | 0.51 | 0.70 | 0.71 | 0.54 | 0.42 |
| Non-Ferrous Metal (except Aluminum) Smelting and Refining (M) | 0.55 | 0.94 | 0.68 | 0.53 | 0.53 | 0.43 | 0.41 |
| Pump and Compressor Manufacturing (M) | 0.09 | 0.17 | 0.16 | 0.47 | 0.17 | 0.19 | 0.38 |
| Paper Mills (M) | 0.08 | 0.48 | 0.51 | 0.56 | 0.45 | 0.28 | 0.36 |
| Electric Power Generation (R) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0.01 | 0.35 |
| SUB-TOTAL | 87.92 | 88.73 | 89.18 | 87.24 | 87.47 | 90.52 | 89.94 |
| OTHERS | 12.08 | 11.27 | 10.82 | 12.76 | 12.53 | 9.48 | 10.06 |
| TOTAL (ALL INDUSTRIES) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

M = manufacturing sector R = raw materials sector W = wholesale sector NAICS = North American Industry Classification System

Source: Industry Canada Trade Data Online. Note: Figures are at current prices on a customs basis and do not include service exports.

Figure 14 continued:

**Saskatchewan - International Merchandise Exports by Top 25 Industries (5-digit NAICS codes), 1995-2001 (% of total)**

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Oil and Gas Extraction (R) | 18.78 | 19.85 | 17.66 | 14.36 | 16.82 | 25.57 | 22.10 |
| Other Non-Metallic Mineral Mining and Quarrying (R) | 17.12 | 14.43 | 14.78 | 19.03 | 20.41 | 18.49 | 16.07 |
| Wheat Farming (R) | 26.06 | 25.70 | 28.61 | 22.39 | 19.82 | 15.36 | 17.42 |
| Oilseed (except Soybean) Farming (R) | 8.60 | 6.58 | 7.61 | 10.11 | 7.17 | 4.86 | 6.26 |
| Dry Pea and Bean Farming (R) | 3.23 | 3.34 | 2.88 | 4.01 | 4.00 | 4.30 | 4.12 |
| Other Grain Farming (R) | 4.17 | 5.99 | 4.83 | 3.00 | 2.76 | 2.75 | 3.28 |
| Other Basic Inorganic Chemical Manufacturing (M) | 2.38 | 2.00 | 2.06 | 1.35 | 1.72 | 1.50 | 2.72 |
| Pulp Mills (M) | 3.33 | 1.94 | 2.31 | 2.53 | 2.78 | 3.04 | 1.99 |
| Paper Mills (M) | 0.76 | 0.61 | 1.08 | 1.52 | 1.39 | 1.44 | 1.64 |
| Beef Cattle Ranching and Farming, including Feedlots (R) | 1.77 | 2.20 | 1.00 | 1.65 | 1.32 | 0.82 | 1.04 |
| Starch and Vegetable Fat and Oil Manufacturing (M) | 0.26 | 1.50 | 1.40 | 1.83 | 2.14 | 2.51 | 1.52 |
| Glass and Glass Product Manufacturing (M) | 0.66 | 1.33 | 1.05 | 2.32 | 2.91 | 4.09 | 1.38 |
| Animal Slaughtering and Processing (M) | 1.05 | 1.25 | 1.27 | 1.28 | 1.32 | 1.15 | 1.32 |
| Agricultural Implement Manufacturing (M) | 1.19 | 1.53 | 1.40 | 1.15 | 1.02 | 0.95 | 1.24 |
| Sawmills and Wood Preservation (M) | 0.40 | 1.21 | 1.73 | 1.83 | 2.21 | 1.53 | 1.21 |
| Petroleum Refineries (M) | 0.57 | 0.83 | 0.96 | 0.66 | 0.72 | 0.91 | 1.17 |
| Fertilizer Manufacturing (M) | 1.94 | 1.04 | 0.95 | 1.21 | 1.60 | 0.72 | 1.02 |
| Flour Milling and Malt Manufacturing (M) | 0.58 | 1.07 | 1.18 | 1.21 | 0.96 | 0.75 | 0.85 |
| Pesticide and Other Agricultural Chemical Manufacturing (M) | 0.70 | 0.68 | 0.63 | 0.78 | 0.50 | 0.59 | 0.77 |
| Iron and Steel Pipes/Tubes Manufacturing from Purchased Steel (M) | 0.13 | 0.06 | 0.08 | 0.16 | 0.27 | 0.63 | 0.75 |
| Communication and Energy Wire and Cable Manufacturing (M) | 0.06 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.64 |
| Alumina and Aluminum Production and Processing (M) | 0.00 | 0.10 | 0.12 | 0.25 | 0.31 | 0.33 | 0.51 |
| Iron and Steel Mills and Ferro-Alloy Manufacturing (M) | 1.14 | 0.67 | 0.63 | 1.02 | 0.58 | 0.54 | 0.49 |
| Stationary Product Manufacturing (M) | 0.30 | 0.23 | 0.33 | 0.30 | 0.42 | 0.56 | 0.45 |
| Animal Food Manufacturing (M) | 0.35 | 0.53 | 0.43 | 0.27 | 0.27 | 0.29 | 0.41 |
| SUB-TOTAL | 94.91 | 95.00 | 95.57 | 94.24 | 93.06 | 93.67 | 92.97 |
| OTHERS | 5.09 | 4.94 | 4.43 | 5.76 | 6.94 | 6.33 | 7.03 |
| TOTAL (ALL INDUSTRIES) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

**Manitoba - International Merchandise Exports by Top 25 Industries (5-digit NAICS codes), 1995-2001 (% of total)**

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Non-Ferrous Metal (except Aluminum) Smelting and Refining (M) | 5.85 | 4.41 | 6.30 | 7.01 | 6.47 | 6.21 | 7.81 |
| Oil and Gas Extraction (R) | 6.42 | 7.60 | 5.94 | 3.82 | 6.19 | 6.06 | 6.95 |
| Wheat Farming (R) | 8.98 | 10.56 | 10.51 | 5.60 | 5.63 | 5.32 | 5.69 |
| Animal Slaughtering and Processing (M) | 1.57 | 1.30 | 2.21 | 2.56 | 3.13 | 4.13 | 5.64 |
| Electric Power Generation (R) | 4.57 | 4.40 | 4.20 | 4.38 | 4.21 | 4.52 | 5.64 |
| Motor Vehicle Body and Trailer Manufacturing (M) | 3.13 | 2.89 | 2.60 | 2.67 | 3.82 | 4.27 | 4.82 |
| Aerospace Product and Parts Manufacturing (M) | 3.06 | 3.74 | 4.30 | 6.19 | 6.83 | 4.37 | 4.62 |
| Oilseed (except Soybean) Farming (R) | 6.39 | 6.11 | 6.17 | 7.57 | 5.58 | 4.04 | 4.22 |
| Beef Cattle Ranching and Farming, including Feedlots (R) | 2.52 | 2.94 | 3.01 | 2.93 | 2.17 | 1.82 | 2.72 |
| Hog and Pig Farming (R) | 1.19 | 2.44 | 2.22 | 1.91 | 2.03 | 2.12 | 2.61 |
| Household and Institutional Furniture Manufacturing (M) | 1.55 | 1.91 | 1.97 | 1.80 | 1.97 | 1.90 | 2.19 |
| Paper Mills (M) | 4.14 | 3.21 | 2.77 | 2.40 | 2.39 | 2.18 | 2.13 |
| Agricultural Implement Manufacturing (M) | 5.97 | 5.14 | 5.04 | 4.26 | 2.39 | 2.48 | 1.70 |
| Dry Pea and Bean Farming (R) | 1.60 | 1.39 | 1.92 | 1.15 | 1.43 | 1.20 | 1.63 |
| Other Grain Farming (R) | 1.82 | 2.77 | 2.93 | 1.47 | 1.42 | 1.37 | 1.63 |
| Pharmaceutical and Medicine Manufacturing (M) | 0.17 | 0.53 | 0.39 | 0.65 | 1.73 | 1.33 | 1.57 |
| Frozen Food Manufacturing (M) | 0.19 | 0.37 | 1.19 | 1.73 | 1.76 | 1.30 | 1.49 |
| Wood Kitchen Cabinet and Counter Top Manufacturing (M) | 0.50 | 0.68 | 0.70 | 0.82 | 1.03 | 1.14 | 1.38 |
| Printing (M) | 0.61 | 0.50 | 0.65 | 0.74 | 0.86 | 0.90 | 1.29 |
| Starch and Vegetable Fat and Oil Manufacturing (M) | 2.67 | 4.40 | 3.78 | 0.77 | 3.51 | 1.82 | 1.27 |
| Petroleum Refineries (M) | 0.07 | 1.00 | 1.10 | 0.80 | 1.07 | 2.08 | 1.25 |
| Unsupported Plastic Film, Sheet and Bag Manufacturing (M) | 0.83 | 0.76 | 0.74 | 0.81 | 0.98 | 0.96 | 1.22 |
| Material Handling Equipment Manufacturing (M) | 0.70 | 0.67 | 0.74 | 0.83 | 0.89 | 0.94 | 1.10 |
| Sawmills and Wood Preservation (M) | 1.05 | 1.03 | 1.09 | 1.14 | 1.85 | 1.48 | 1.10 |
| Fertilizer Manufacturing (M) | 0.82 | 0.64 | 0.41 | 0.66 | 0.82 | 0.70 | 1.03 |
| SUB-TOTAL | 69.90 | 72.05 | 73.46 | 71.30 | 69.91 | 64.69 | 72.72 |
| OTHERS | 30.10 | 27.95 | 26.54 | 28.61 | 30.09 | 35.31 | 27.28 |
| TOTAL (ALL INDUSTRIES) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

M = manufacturing sector R = raw materials sector NAICS = North American Industry Classification System

Source: Industry Canada Trade Data Online. Note: Figures are at current prices on a customs basis and do not include service exports.

Figure 14 continued:

**Ontario - International Merchandise Exports by Top 25 Industries (5-digit NAICS codes), 1995-2001 (% of total)**

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Automobile and Light-Duty Motor Vehicle Manufacturing (M) | 29.72 | 28.52 | 28.13 | 27.43 | 30.81 | 29.16 | 28.78 |
| Computer and Peripheral Equipment Manufacturing (M) | 5.32 | 4.04 | 3.55 | 3.57 | 2.91 | 2.97 | 2.58 |
| Motor Vehicle Gasoline Engine and Engine Parts Manufacturing (M) | 1.74 | 2.30 | 2.37 | 2.58 | 2.76 | 2.62 | 2.41 |
| Aerospace Product and Parts Manufacturing (M) | 1.09 | 1.16 | 1.26 | 1.35 | 1.28 | 1.47 | 1.90 |
| Other Plastic Product Manufacturing (M) | 1.39 | 1.55 | 1.67 | 1.65 | 1.63 | 1.84 | 1.89 |
| Engine, Turbine and Power Transmission Equipment Manufacturing (M) | 1.12 | 1.27 | 1.10 | 1.30 | 1.36 | 1.68 | 1.86 |
| Paper Mills (M) | 2.55 | 2.15 | 1.82 | 1.66 | 1.59 | 1.69 | 1.82 |
| Resin and Synthetic Rubber Manufacturing (M) | 1.37 | 1.42 | 1.91 | 1.67 | 1.60 | 1.83 | 1.78 |
| Motor Vehicle Metal Stamping (M) | 1.73 | 1.70 | 1.67 | 1.50 | 1.51 | 1.57 | 1.56 |
| Motor Vehicle Transmission and Power Train Parts Manufacturing (M) | 1.27 | 0.98 | 1.24 | 1.35 | 1.62 | 1.55 | 1.52 |
| Other Motor Vehicle Parts Manufacturing (M) | 1.86 | 1.73 | 1.63 | 1.49 | 1.45 | 1.44 | 1.46 |
| Office Furniture (including Fixtures) Manufacturing (M) | 1.20 | 1.31 | 1.49 | 1.57 | 1.44 | 1.50 | 1.33 |
| Non-Ferrous Metal (except Aluminum) Smelting and Refining (M) | 2.23 | 2.12 | 1.65 | 1.36 | 1.09 | 1.37 | 1.29 |
| Heavy-Duty Truck Manufacturing (M) | 1.83 | 1.74 | 1.90 | 2.17 | 2.37 | 1.52 | 1.20 |
| Telephone Apparatus Manufacturing (M) | 1.15 | 1.19 | 1.19 | 1.03 | 1.06 | 1.13 | 1.00 |
| Commercial and Service Industry Machinery Manufacturing (M) | 0.52 | 0.64 | 0.73 | 0.80 | 0.83 | 1.19 | 0.98 |
| Gold and Silver Ore Mining (R) | 1.94 | 2.19 | 1.95 | 1.47 | 1.03 | 1.01 | 0.98 |
| Electrical Equipment Manufacturing (M) | 0.93 | 0.94 | 0.95 | 0.91 | 0.86 | 0.90 | 0.97 |
| Iron and Steel Mills and Ferro-Alloy Manufacturing (M) | 1.62 | 1.56 | 1.32 | 1.24 | 1.01 | 1.06 | 0.94 |
| Petroleum Refineries (M) | 0.37 | 0.51 | 0.50 | 0.53 | 0.57 | 0.74 | 0.93 |
| Metalworking Machinery Manufacturing (M) | 1.05 | 1.05 | 1.13 | 1.09 | 0.97 | 0.92 | 0.86 |
| Navigational, Measuring, Medical and Control Instruments Manufacturing (M) | 0.95 | 0.95 | 0.90 | 0.83 | 0.76 | 0.77 | 0.80 |
| Material Handling Equipment Manufacturing (M) | 0.61 | 0.63 | 0.70 | 0.80 | 0.80 | 0.83 | 0.72 |
| Semiconductor and Other Electronic Component Manufacturing (M) | 0.84 | 0.89 | 0.92 | 0.68 | 0.68 | 0.90 | 0.70 |
| Pharmaceutical and Medicine Manufacturing (M) | 0.34 | 0.38 | 0.56 | 0.53 | 0.47 | 0.50 | 0.67 |
| SUB-TOTAL | 64.74 | 62.93 | 62.22 | 60.58 | 62.44 | 62.15 | 60.92 |
| OTHERS | 35.26 | 37.07 | 37.78 | 39.42 | 37.56 | 37.85 | 39.08 |
| TOTAL (ALL INDUSTRIES) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

**Canada - International Merchandise Exports by Top 25 Industries (5-digit NAICS codes), 1995-2001 (% of total)**

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Automobile and Light-Duty Motor Vehicle Manufacturing (M) | 16.34 | 15.30 | 15.28 | 15.63 | 17.66 | 15.24 | 14.86 |
| Oil and Gas Extraction (R) | 6.03 | 6.85 | 6.84 | 5.64 | 6.01 | 9.73 | 10.39 |
| Aerospace Product and Parts Manufacturing (M) | 1.86 | 2.14 | 2.08 | 2.59 | 2.55 | 2.68 | 3.60 |
| Paper Mills (M) | 5.02 | 4.43 | 3.87 | 3.81 | 3.45 | 3.31 | 3.46 |
| Sawmills and Wood Preservation (M) | 4.40 | 4.77 | 4.60 | 3.89 | 3.94 | 3.13 | 3.08 |
| Petroleum Refineries (M) | 1.79 | 2.27 | 2.01 | 1.25 | 1.29 | 1.97 | 2.31 |
| Pulp Mills (M) | 4.17 | 2.51 | 2.32 | 2.11 | 2.11 | 2.39 | 1.79 |
| Alumina and Aluminum Production and Processing (M) | 2.30 | 2.01 | 2.09 | 1.93 | 1.72 | 1.65 | 1.76 |
| Computer and Peripheral Equipment Manufacturing (M) | 2.96 | 2.43 | 2.22 | 2.22 | 1.89 | 1.88 | 1.58 |
| Engine, Turbine and Power Transmission Equipment Manufacturing (M) | 0.91 | 0.99 | 0.91 | 1.10 | 1.09 | 1.17 | 1.36 |
| Resin and Synthetic Rubber Manufacturing (M) | 1.32 | 1.26 | 1.39 | 1.25 | 1.23 | 1.29 | 1.36 |
| Telephone Apparatus Manufacturing (M) | 1.08 | 1.26 | 1.34 | 1.38 | 1.82 | 3.11 | 1.34 |
| Animal Slaughtering and Processing (M) | 0.85 | 0.93 | 1.05 | 0.98 | 1.03 | 1.06 | 1.31 |
| Non-Ferrous Metal (except Aluminum) Smelting and Refining (M) | 2.05 | 1.96 | 1.75 | 1.58 | 1.33 | 1.35 | 1.30 |
| Other Plastic Product Manufacturing (M) | 0.88 | 0.99 | 1.08 | 1.14 | 1.19 | 1.21 | 1.24 |
| Motor Vehicle Gasoline Engine and Engine Parts Manufacturing (M) | 0.90 | 1.21 | 1.25 | 1.42 | 1.55 | 1.34 | 1.24 |
| Semiconductor and Other Electronic Component Manufacturing (M) | 1.61 | 1.83 | 1.96 | 1.70 | 1.44 | 1.57 | 1.20 |
| Veneer, Plywood and Engineered Wood Product Manufacturing (M) | 0.80 | 0.82 | 0.90 | 1.16 | 1.38 | 1.09 | 1.07 |
| Electric Power Generation (R) | 0.45 | 0.44 | 0.46 | 0.50 | 0.54 | 0.98 | 1.05 |
| Wheat Farming (R) | 1.55 | 1.69 | 1.80 | 1.21 | 0.96 | 0.90 | 0.97 |
| Other Non-Metallic Mineral Mining and Quarrying (R) | 0.95 | 0.83 | 0.83 | 0.86 | 0.94 | 0.91 | 0.90 |
| Heavy-Duty Truck Manufacturing (M) | 1.27 | 1.16 | 1.26 | 1.54 | 1.71 | 1.11 | 0.90 |
| Office Furniture (including Fixtures) Manufacturing (M) | 0.71 | 0.81 | 0.93 | 1.06 | 1.01 | 0.97 | 0.88 |
| Motor Vehicle Metal Stamping (M) | 0.91 | 0.91 | 0.90 | 0.85 | 0.88 | 0.83 | 0.83 |
| Other Motor Vehicle Parts Manufacturing (M) | 1.00 | 0.95 | 0.90 | 0.87 | 0.87 | 0.79 | 0.80 |
| SUB-TOTAL | 62.09 | 60.76 | 60.03 | 57.70 | 59.58 | 61.68 | 60.55 |
| OTHERS | 37.91 | 39.24 | 39.97 | 42.30 | 40.42 | 38.32 | 39.45 |
| TOTAL (ALL INDUSTRIES) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

M = manufacturing sector R = raw materials sector NAICS = North American Industry Classification System

Source: Industry Canada Trade Data Online. Note: Figures are at current prices on a customs basis and do not include service exports

Figure 15:
**Real Oil Prices, 1962-2001**

Source: Derived by Canada West Foundation from Rudyard Group (oil prices), Bank of Canada (Canada-US exchange rate), and Statistics Canada (consumer price index).
Conversion method: The annual price per barrel of West Texas Intermediate crude oil in US dollars was converted into current Canadian dollars using the annual Canada-US exchange rate and then converted into real 2001 dollars using the consumer price index.

international merchandise exports are generated by the natural resource sector). About 45% of the West's international merchandise exports are value-added products (compared to about 87% for Ontario) and many of these are second-stage natural resource and agricultural products such as pulp and paper, lumber, refined petroleum, smelted metal, and food products (beef cuts, flour, canola oil, etc.).

Agricultural and natural resource exports generate significant wealth and employ large numbers of western Canadians. Nonetheless, the West's dependency on exports of raw and semi-processed materials brings with it a number of key challenges.

First, many of the region's exports are non-renewable resources and, therefore, the marginal cost of extracting them is likely to increase as they are depleted.

Second, renewable resources such as forests and agricultural land must be harvested in ways that ensure long-term sustainability.

Third, because the prices of raw and semi-produced commodities are both unstable and beyond the control of western producers who are price-takers rather than price-makers, the regional economy is at the mercy of volatile price (and, in turn, profit) fluctuations that generate a boom and bust economic cycle. This inhibits long-term planning and causes substantial hardships for westerners employed by the natural resource and agricultural sectors.

The trajectory of crude oil prices depicted in Figure 15 provides an example of the dramatic price changes that characterize the raw materials sector. In today's dollars, a barrel of West Texas Intermediate grade crude oil was selling

for almost 100 Canadian dollars in 1980 compared to about 40 in 2001. The graph also shows the sharp drop in prices in 1998 and the rapid upswing in 2000 that is responsible for the dramatic changes to the relative size of Alberta's exports noted at several points in this report.

## *8. POLICY RECOMMENDATIONS*

The primary goal of this report has been to describe the changing export base of the western Canadian economy. However, it would be remiss to conclude this description of the export landscape without briefly mentioning some of the policy implications and recommendations that flow from this analysis.

Given the increased importance of international trade to the western Canadian economy, greater dependence on the United States market, and the unique features of the West's export sector (particularly its continued reliance on raw and semi-processed natural resource and agricultural goods), a number of public policy recommendations come to the fore.

It is important to stress that, although directed at government institutions, successful implementation of these recommendations requires effort on the part of western Canadian businesses and individuals. Westerners and their governments must be willing to make hard choices, take risks, and engage in long-term planning if we are to remain successful in a global economy marked by intense competition and rapid change.

### Maintain and Improve the Freight Transportation System

Without transportation, merchandise trade grinds to a halt. Given the importance of merchandise trade to the western Canadian economy, it follows that the transportation system that makes this trade possible should be a high priority. Despite this, public and political support for investing in the freight transportation system is weak. Part of this is optics (financing the expansion of a container facility does not seem right when there are waiting lists for surgical procedures) and part of it is a lack of understanding of the economic importance of transportation.

An efficient transportation system that is able to meet current and future demand will generate economic dividends that will, in turn, help maintain the tax base that funds programs such as health and education. Failure to ensure that the transportation system is up to the task of delivering western Canadian goods to market quickly and at prices that do not undermine the profitability of our export industries will significantly reduce the West's ability to maintain its way of life.

If foreign competitors have lower transportation costs, this places western Canadian suppliers at a significant disadvantage. In addition, high transportation costs hamstring productivity growth as less capital is available for investment.

For these reasons, it is essential that steps be taken to ensure that the freight transportation system receives the attention it deserves and the funding it needs to keep our exports flowing smoothly.

### Continue the Quest for Economic Diversification

Despite significant increases in the amount of value-added manufacturing taking place in western Canada, the West remains highly dependent on raw and semi-processed natural resource and agricultural exports. The natural resource and agricultural sectors are the foundation of our

current prosperity. This should not, however, blind us to the value of continuing to find ways to supplement these sectors and expand the West's role as a manufacturing centre, service provider, and active participant in the knowledge economy. Diversification continues to hold the promise of lucrative and challenging jobs, investment, and population growth.

### Increase the West's Stock of Human Capital

One way that public policy can assist the business sector as it continues to diversify is to encourage the development of human capital in the West. Skilled workers are in demand around the world and the degree to which the West can develop, attract, and retain these workers is critical to its ability both to diversify and stay competitive in the global economy. The region's post-secondary education system and training programs are obvious components of the human capital formation process.

Facilitating the engagement of Aboriginal people in the economy and attracting immigrants to the West are two additional areas in which public policy and the business sector can combine efforts to indirectly encourage economic diversification. Tapping the growing population of Aboriginal youth and attracting skilled immigrants to all parts of the West (and fully recognizing their skills after they arrive) will greatly expand the human capital pool available for economic growth in the West.

### Increase Regional Economic and Policy Coordination

Although there is value in a healthy level of competition among the western provinces, the West is better off in many areas acting as a unit of over nine million people than as four separate economies. Integration of production, the removal of internal trade barriers, and cooperation and coordination in the areas of transportation, human capital development (immigration, post-secondary education, training), and economic diversification are all possible ways that the West can reduce duplication, increase efficiency, and achieve economies of scale.

In some cases, a national approach makes sense, but more often than not the complexities of national action combined with differences among the regions render regional solutions more practical. As the challenges of regional coordination are addressed and new ideas are tested, opportunities will be created to expand coordination to the national level or replicate success stories in other regions of the country. The task at hand is two-fold: 1) find projects that can be used to test the value and mechanics of regional coordination; and 2) overcome resistance to increased coordination rooted in policy structures that are, by definition, provincial and local.

### Maintain and Improve Trade Relations With the United States

The decline in exports to the US in 2001 (Canada's exports to the US in 2001 were $8.5 billion lower than in 2000) as the US economy cooled demonstrates how tightly the Canadian economy is tied to the US economy. With sales to the US accounting for between 59% and 89% of exports from the four western provinces in 2001, we cannot afford to let trade and business relations with the US slip. Selling to the US market is our economic bread and butter.

The signing and implementation of the FTA and the NAFTA have done much to facilitate free trade between Canada and the US. But, as the recent dispute over softwood lumber demonstrates, significant problems remain. Ensuring access to the US market is an ongoing challenge that requires

vigilance and creativity on the part of our political leadership, the civil service, and the myriad businesses involved in Canada-US trade.

The West's dependence on the US market is similar to its dependence on natural resources and agriculture – both are advantages but also sources of potential problems. As economic diversification moves forward, so too should the quest for deeper penetration into markets other than the United States. Expanding into other markets brings its own set of potential problems and should not come at the expense of trade with the United States. The goal, rather, is to expand our trade with the world while maintaining our relationship with the United States.

## *9. CONCLUSION*

Western Canadians have always looked beyond the country's borders for opportunities for economic growth. In recent years, the main source of these opportunities has been the United States. Hence, western Canada has intensified its North-South trade links. East-West economic linkages remain important, but have not kept pace with the rise in trade with the US.

Although trade with the US has increased in importance and dwarfs trade with other parts of the world, western Canada has strong trade links with a wide range of countries and, although small when compared to our trade with the US, this trade is still important to the regional economy. As we continue to take advantage of our access to the American market, it is important to remember that significant opportunities exist in other parts of the world. Even though trade with Asia has not expanded to the degree many thought it would, the potential for growth remains.

Similar trends are evident across Canada. Nonetheless, there are clear differences among the regions that demand regional analysis and regional approaches. The most striking difference is the West's continued reliance on the natural resource and agricultural sectors compared to Ontario's reliance on the integrated production of cars and trucks.

The increased importance of international exports signals a deep and far reaching shift in the economy of western Canada. International trade has been, and continues to be, a key source of economic growth. It stands at the centre of our long-term economic prosperity and our ability to maintain our way of life. We must, therefore, constantly seek new markets and improve our competitiveness; standing still in the global economy means being left behind.

## *APPENDIX:*
## *THE EFFECTS OF CURRENT AND REAL DATA ON ALBERTA'S EXPORT STATISTICS*

Oil and natural gas are subject to dramatic price changes over short periods of time and account for over half of all international merchandise exports from Alberta. Because of this, fluctuations in the value of oil and natural gas cause significant swings in the current (nominal) value of the province's exports and GDP. Export and GDP data expressed in real terms exclude the effects of price changes. As a result, swings in the value of Alberta's exports and their economic ramifications are not readily apparent when the data are reported in real terms. Hence, it is particularly important in the case of Alberta to compare real data with nominal data.

For example, because real export data measure changes in volume rather than price, if 100 barrels of oil were sold in 1998 and 100 barrels of oil were sold in 2000, the value of the oil sold would be the same for both years. The only change that matters when the data are expressed in real terms is if the number of barrels sold is up or down (i.e., if the volume of exports has changed). The number of units sold is multiplied by the price per unit during a particular year (the base year). If oil sold for $1 a barrel in the base year, and 100 barrels were sold in 1998 and 110 barrels were sold in 2000, the value of the oil would be recorded as $100 for 1998 and $110 for 2000. This yields a real change or volume change of $10 or 10%.

In current or nominal terms, actual prices are used. If oil sold for $1 a barrel in 1998 and $1.25 a barrel in 2000, and 100 barrels were sold in 1998 and 110 barrels were sold in 2000, the value of the oil would be recorded as $100 for 1998 and $137.50 for 2000. This yields a current value or nominal change of $37.50 or 37.5%. Even if the same number of barrels were sold (i.e., 100), the current value would have increased by $25.

The above example illustrates the difference between volume changes expressed in real price terms and the combined effects of volume and price changes expressed in current or nominal price terms.

This difference can lead to distortions when examining Alberta's GDP and export levels. For example, in 2000 Alberta exported about $45 billion to other countries in real terms (i.e., at 1997 prices – the current base year used by Statistics Canada). In current terms (i.e., at 2000 prices), this figure jumps to over $60 billion due to significantly higher oil and natural gas prices in 2000 compared to the base year. As a result, Alberta's real GDP was *lower* than BC's in 2000 at $120 billion compared to $124 billion. When expressed in current price terms, Alberta's GDP was *higher* than BC's in 2000 at $143 billion compared to $128 billion. Looking at the data only in real terms would miss the massive influx of dollars into the Alberta economy (and public coffers in the form oil and natural gas taxes) in 2000.

Price fluctuations also affect Alberta's and, in turn, the West's share of national exports. In 1998 when oil and gas prices were low, Alberta's share of Canada's international merchandise exports was 9.8% and the West's share was 23.9%. These figures are significantly lower than those for 2001 (14.3% and 27.7% respectively) when oil and gas prices were relatively high. Similarly, Alberta's share of Canada's merchandise exports to the United States was only 9.4% in 1998 compared to 14.5% in 2001 (the West's share of Canada's merchandise exports to the United States was 20.0% in 1998 compared to 25.2% in 2001).

Data on exports *by destination* or *by product* are not readily available in real terms. Real data are only available for exports in total. Hence, this report uses nominal data when referring to exports to the US or exports of a specific good. In some cases, the value of exports to a specific country or the value of a specific export product have been converted into constant 2001 *dollars* using the Consumer Price Index (CPI) method. This differs from the real prices method discussed above. The CPI method involves inflating or deflating the value of previous year's exports by the annual change in consumer prices. In this way, the effects of inflation are controlled for and an approximation of the real change in value is arrived at.

# **Linking** Policy to People

*Since 1971, Canada West Foundation has provided citizens and policy makers with non-partisan, non-ideological research on a wide range of issues of critical importance to western Canadians. The continuation of our programs depends upon the support of individuals, corporations, and granting foundations. We encourage all who believe in our mission to become Friends of Canada West and thereby ensure that our initiatives continue to have maximum impact.*

**For more information or to become a Friend, please contact the Canada West Foundation by phone (403.264.9535) or email (cwf@cwf.ca).**

## The Benefits of Friendship:

**Supporters**

Friends that contribute between $100 and $249 receive a one year subscription to our newsletter (Western Landscapes) and executive summaries of all CWF reports for one year.

**Contributors**

Friends that contribute between $250 and $499 receive a one year subscription to our newsletter (Western Landscapes) and all regular CWF reports except special reports for one year.

**Associates**

Friends that contribute between $500 and $999 receive a one year subscription to our newsletter (Western Landscapes) and all regular CWF publications including special reports for one year.

**Patrons**

Friends that contribute between $1,000 and $4,999 receive all benefits of the Associate level plus special briefing sessions with CWF Policy Analysts.

**Benefactors**

Friends that contribute $5,000 or more receive all benefits of the Patron level plus invitations to exclusive Benefactor events and special recognition in the Annual Report.

**Friends Also Receive:**

- 10% discount on CWF events
- 30% discount on CWF special reports
- CWF Annual Report
- Official tax receipt

## Subscriptions:

Canada West Foundation is pleased to offer annual subscriptions for $200. Students can subscribe for a reduced rate of $35 (student identification is required). Seniors (65+) can subscribe for a reduced rate of $50. Subscribers receive the CWF newsletter, all regular CWF publications, executive summaries of all special reports, and a 20% discount on special reports.

Canada West Foundation is a Registered Canadian Charitable Organization (#11882 8698 RR 0001).

P.O. Box 6572 Station D
Calgary, Alberta, Canada T2P 2E4
Telephone: 403.264.9535

www.cwf.ca

# Au-delà de nos frontières :

## Exportations de l'Ouest canadien sur le marché mondial

***Rapport dans le cadre du projet Bâtir l'Ouest de demain***

**Robert Roach**
**Analyste principal de la politique**

**Mai 2002**

CanadaWest
FOUNDATION

# BÂTIR l'Ouest de demain

Le présent rapport fait partie du **projet Bâtir l'Ouest de demain** de Canada West Foundation, un projet de recherche et de consultation publique pluriannuel axé sur le positionnement stratégique de l'Ouest canadien au sein de l'économie mondiale.

Cinq priorités essentielles sont ressorties du processus de consultation et de la recherche, et elles fournissent un cadre à l'appui du projet :

- l'Ouest doit créer les outils pour attirer, conserver et accroître le CAPITAL HUMAIN;
- l'Ouest doit poursuivre sa DIVERSIFICATION ÉCONOMIQUE;
- l'Ouest doit renforcer son INFRASTRUCTURE DE TRANSPORT;
- l'Ouest doit promouvoir le caractère concurrentiel de ses GRANDES VILLES à l'échelle mondiale; et
- l'Ouest doit trouver de nouveaux moyens de favoriser la COORDINATION RÉGIONALE.

Pour se renseigner davantage sur le projet Bâtir l'Ouest de demain, prière de consulter le site Web de Canada West Foundation (**www.cwf.ca**).

Ce rapport a été rédigé par Robert Roach, analyste principal de la politique, Canada West Foundation. Les opinions exprimées dans le présent rapport sont celles de l'auteur exclusivement et ne sont pas nécessairement partagées en totalité ou en partie par les donateurs de Canada West Foundation (y compris les fournisseurs de fonds dans le cadre du projet Bâtir l'Ouest de demain), les membres ou le conseil.

Ce rapport a été financé par la Kahanoff Foundation et le gouvernement du Canada.

L'autorisation d'utiliser ou de reproduire le présent rapport est accordée pour des fins personnelles ou scolaires, sans frais et demande formelle. Des copies ne peuvent être faites dans un but lucratif ou à des fins commerciales.

© 2002 Canada West Foundation

ISBN 1-895992-41-9

## 1. INTRODUCTION

Les exportations de l'Ouest canadien vers l'étranger se sont intensifiées de façon spectaculaire depuis les années 1980. En termes réels par habitant (c.-à-d. compte tenu de l'accroissement de la population et de l'évolution des prix), les exportations provenant de l'Ouest canadien ont augmenté de 7 168 $ par personne entre 1981 et 2000. Il s'agit d'une hausse réelle de 76 milliards de dollars ou 221 %. [1] Par conséquent, le ratio des exportations de l'Ouest au PIB était de 36 % en 2002, comparativement à 19 % en 1981.

Les statistiques révèlent un virage fondamental de l'économie de l'Ouest canadien et mettent en lumière l'importance accrue des exportations internationales et de la demande extérieure pour la prospérité actuelle et future de la région.

Les données sur les échanges commerciaux indiquent par ailleurs que les exportations de l'Ouest canadien dépendent de plus en plus de la consommation américaine ainsi que des écarts appréciables qui existent dans l'Ouest et entre l'Ouest et le reste du Canada. Les différences sont importantes, et la politique gouvernementale – tant à l'échelle régionale que nationale – doit en tenir compte ou prendre le risque d'amenuiser la compétitivité de la région et du pays.

Le présent rapport met en contexte les données sur les exportations internationales de l'Ouest canadien et définit les raisons à l'origine des changements et leurs incidences. Le rapport examine de plus les caractéristiques uniques du commerce dans l'Ouest canadien et ce qui distingue cette région du reste du pays.

Par souci de concision et de précision, l'analyse qui suit porte sur les exportations internationales exclusivement et réserve les importations aux fins d'autres études.

## 2. L'OUEST ET L'ÉCONOMIE MONDIALE

Bien qu'il subsiste des obstacles au libre mouvement des biens et des services, le commerce international a connu un grand essor depuis la Deuxième Guerre mondiale en raison d'accords multilatéraux tels que l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ainsi que d'ententes commerciales régionales telles que le Pacte de l'automobile et l'Accord de libre-échange nord-américain.

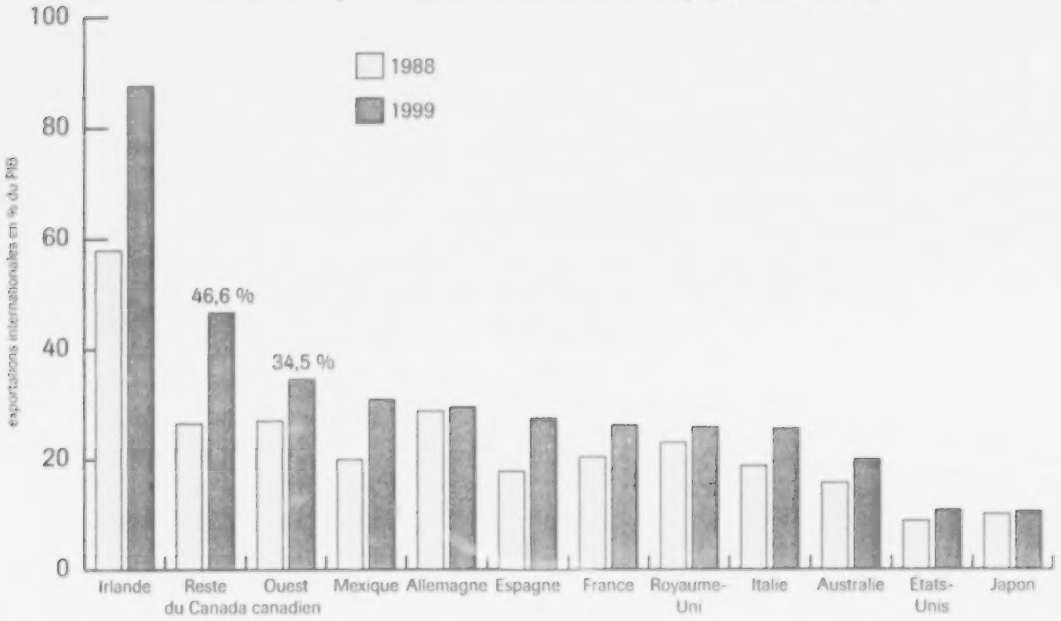
Entre 1950 et 2000, le volume des exportations internationales de marchandises a progressé à un rythme annuel moyen de 7 %, et la valeur des exportations internationales de marchandises était supérieure à 6 billions de dollars US en 2000. L'Ouest canadien a participé activement à cette tendance et a tiré profit des gains d'efficacité économiques rendus possibles par un contexte commercial plus ouvert (p.ex. avantage comparatif, spécialisation et économies d'échelle). Ces gains d'efficacité revêtent une importance critique pour la capacité de l'Ouest canadien de maintenir et d'accroître sa prospérité économique.

Le Canada se place au sixième rang des pays exportateurs. Si l'Ouest canadien était inscrit sur cette liste, la région se placerait au vingt-troisième rang (devançant la Thaïlande, l'Australie, l'Indonésie, le Brésil et l'Inde).

Le ratio des exportations au PIB du Canada s'élevait à environ 43 % en 1999, un chiffre relativement élevé comparativement aux autres pays développés et le ratio le plus élevé parmi les G7. Tel que l'illustre la figure 1, le ratio des exportations au PIB de l'Ouest canadien est quelque peu inférieur à celui du reste du pays, mais il se situe dans la tranche supérieure à l'échelle internationale. La place occupée dans ce continuum met en relief l'importance des exportations pour l'économie, tant régionale que nationale.

1. Les statistiques sur les exportations et le PIB exprimées en prix réels tiennent compte des incidences des variations de prix. Autrement dit, elles indiquent les variations dans le **volume** des échanges commerciaux et de la production économique. Les statistiques exprimées en prix courants (valeur nominale) comprennent les incidences des variations de prix. Prière de consulter l'Annexe pour des renseignements plus détaillés.

Figure 1 :
**Ratio des exportations au PIB, échantillon de pays, 1988 et 1999**




Source : Données tirées par Canada West Foundation de l'OCDE, Comptes nationaux de l'OCDE, Principaux agrégats, Volume 1 : 1988-1999 (édition de 2001) et de Statistique Canada, CANSIM II : Matrices 9014, 9021-9024.

Remarque : Les chiffres sont exprimés en prix courants. Les exportations comprennent les biens et les services.

De par la petite taille du marché canadien, notre proximité aux États-Unis ainsi que nos relations privilégiées avec notre voisin du Sud et son économie faramineuse, il ne faut pas s'étonner de notre grande dépendance aux exportations internationales. Les ressources naturelles abondantes et l'accès spécial au marché américain qui sous-tendent notre économie axée sur l'exportation placent le Canada dans une position enviable. Notre dépendance aux exportations internationales, jumelée à la dépendance continue de l'Ouest canadien aux ressources naturelles et aux produits agricoles suscitent des enjeux dont nous ne pouvons faire abstraction si nous voulons assurer notre succès économique à long terme.

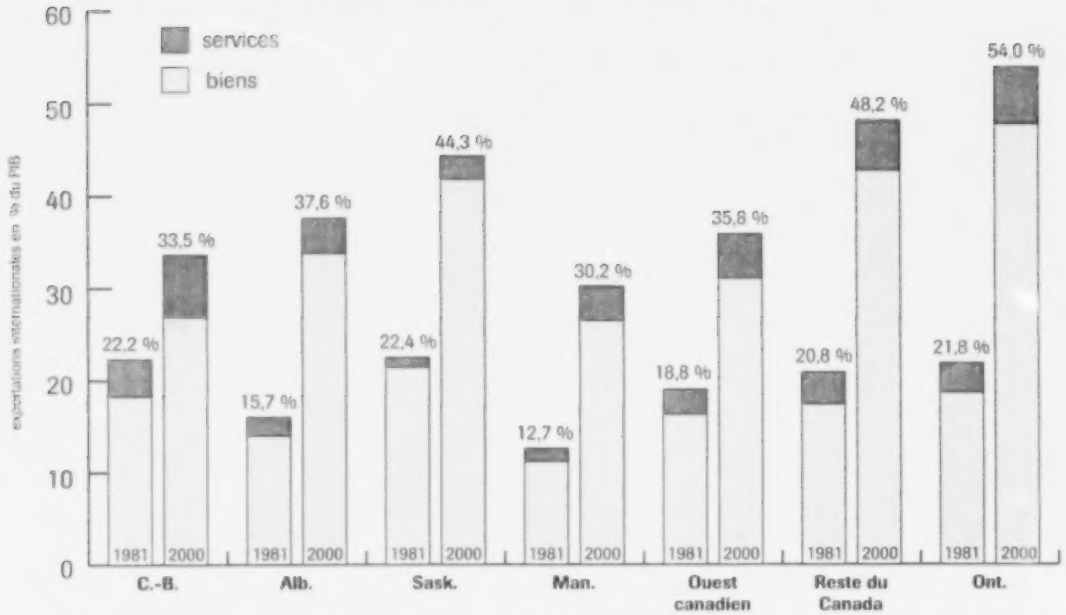
Les efforts soutenus de diversification dans l'Ouest ainsi que la stabilité et les emplois associés à la production à valeur ajoutée sont au nombre de ces enjeux. Un autre enjeu consiste à assurer que le réseau de transport de l'Ouest canadien est en mesure d'approvisionner les marchés en temps opportun et à des prix concurrentiels. La superficie de l'Ouest canadien, son terrain accidenté, son climat variable et la faible densité de sa population sont autant de facteurs qui menacent la compétitivité des producteurs de l'Ouest comparativement aux producteurs qui ne doivent pas composer avec des obstacles comparables pour le transport rapide et à faible coût.

En outre, nous devons attirer et conserver le capital humain nécessaire pour assumer les fonctions spécialisées qui sont la pierre d'angle du succès dans l'économie mondiale.

## *3. L'IMPORTANCE SANS PRÉCÉDENT DES EXPORTATIONS INTERNATIONALES*

Évaluées en tant que pourcentage du PIB, les exportations internationales des biens et des services ont affiché une augmentation spectaculaire depuis le milieu des années 1980, la Saskatchewan en tête de file pour la région de l'Ouest avec

Figure 2 :
**Ratio des exportations au PIB, 1981 et 2000**




Source : Données tirées par Canada West Foundation de Statistique Canada, CANSIM 1 : Matrices 10611, 10601-10605.

Remarque : Les chiffres sont exprimés en prix réels de 1997 en fonction de la balance des paiements. La catégorie Reste du Canada comprend l'Ontario.

un ratio des exportations au PIB de plus de 44 % (voir la figure 2). Les ratios des exportations au PIB de l'Alberta et du Manitoba ont plus que doublé entre 1981 et 2000. Pendant la même période, le ratio de la Saskatchewan a presque doublé, et celui de la Colombie-Britannique a augmenté de plus de 11 %, passant de 22,2 % à 33,5 %.

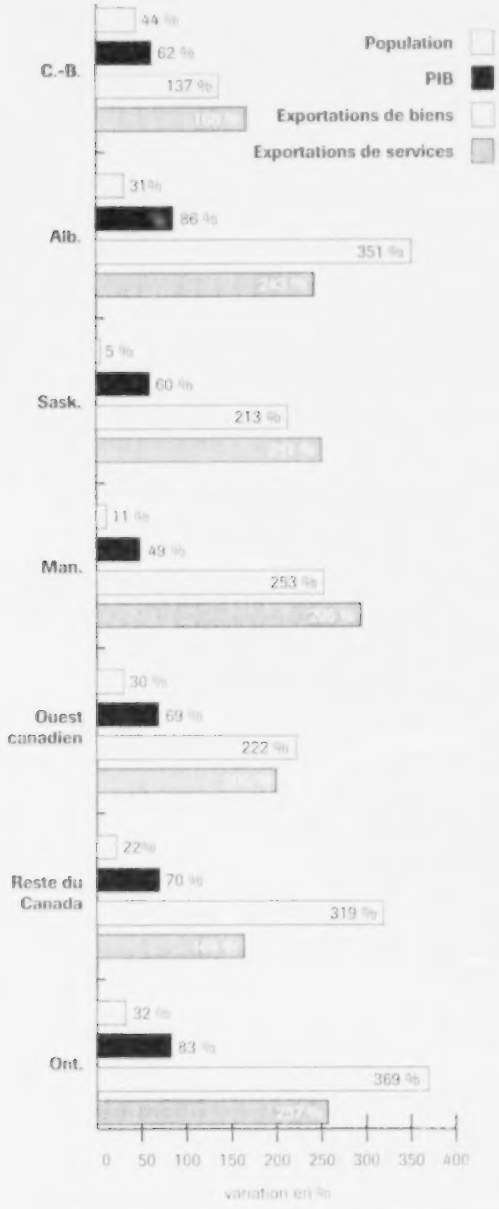
Tel que l'illustre la figure 2, les exportations internationales représentent une tranche de l'économie canadienne beaucoup plus élevée qu'il y a 20 ans. Par conséquent, les changements qui influent sur le secteur des exportations (p. ex. fluctuations des prix des produits de base, guerres et menaces de guerre, fluctuations économiques à l'étranger, relations entre le Canada et les États-Unis) ont des répercussions profondes sur l'économie régionale. Parallèlement, les producteurs de l'Ouest canadien doivent assurer leur compétitivité sur les marchés internationaux.

La figure 2 met également en lumière certaines des principales différences dans l'Ouest et entre l'Ouest et le reste du Canada. Les services représentent une tranche assez importante des exportations internationales de la Colombie-Britannique (6,7 % du PIB en 2000, comparativement à 3,5 % pour les provinces des Prairies). Au Manitoba et en Colombie-Britannique, les exportations internationales représentent une tranche moins élevée de la production économique qu'en Alberta et en Saskatchewan.

Il importe de souligner le contraste assez marqué entre l'Ontario et les provinces de l'Ouest – un thème qui ponctue le présent rapport. Le ratio des exportations au PIB de l'Ontario, soit 54 %, est le plus élevé au pays et de loin supérieur au ratio des autres provinces. Cet écart s'explique par le fait que l'Ontario dépend dans une large mesure du commerce généré par l'industrie intégrée de l'automobile en Amérique du Nord. En 2000, l'Ontario a exporté des produits automobiles d'une valeur supérieure à 86 millards de dollars, soit un chiffre plus élevé que le total des exportations des trois provinces des Prairies.

Figure 3 :

**Accroissement démographique, croissance réelle du PIB et croissance réelle des exportations, 1981-2000 (variation en %)**




Source : Données tirées par Canada West Foundation de Statistique Canada CANSIM II : Matrices 10611, 10651-10655 et Catalogue 91-213. Remarque : Les chiffres sur le PIB et sur le commerce sont exprimés en prix réels de 1997 (à l'exclusion de la balance des paiements). La catégorie Reste du Canada comprend l'Ontario.

Compte tenu de son ampleur et de sa concentration en Ontario, l'industrie automobile canadienne entraîne un gauchissement des données nationales sur les importations et un obscurcissement des différences régionales fondamentales. C'est pourquoi il importe d'examiner les données sur les exportations à l'échelle provinciale et régionale et il faut éviter d'élaborer des politiques en série. À titre d'exemple, les besoins et les préoccupations d'un exportateur de produits forestiers en Colombie-Britannique diffèrent beaucoup de ceux d'un fabricant de pièces automobiles en Ontario.

Les figures 3 et 4 mettent en relief l'importance de l'accroissement des exportations internationales au cours des vingt dernières années.

La figure 3 juxtapose l'évolution du volume des exportations à l'accroissement démographique et à la croissance économique générale en termes de changements dans le PIB réel. Dans les quatre provinces de l'Ouest, la hausse des exportations internationales entre 1981 et 2000 est de beaucoup supérieure à l'accroissement démographique et à la croissance économique pendant la même période.

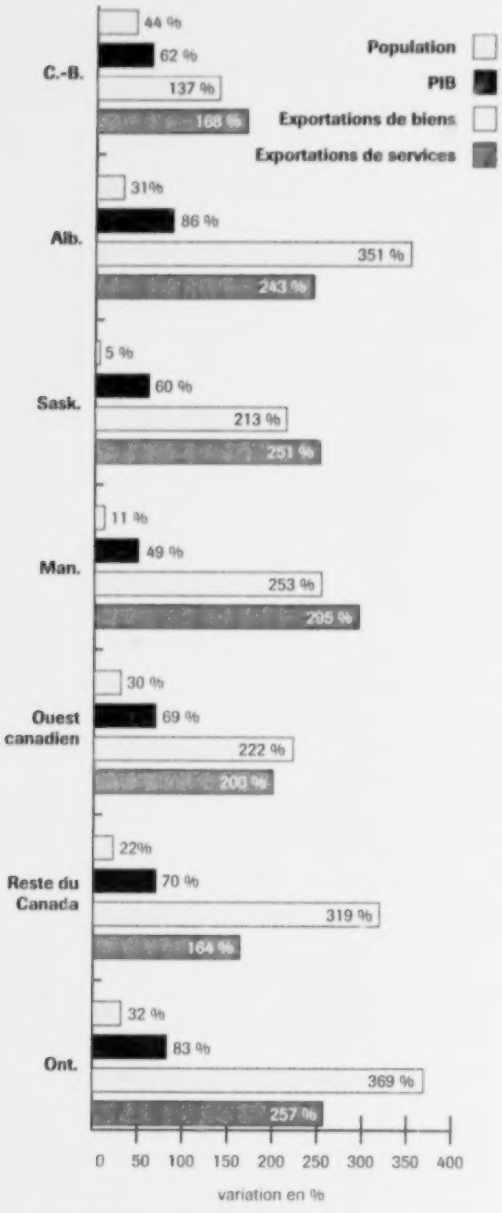
La valeur réelle des exportations internationales de biens et de services de l'Ouest s'est accrue de 221 % comparativement à un accroissement démographique de 30 % et à une croissance réelle du PIB de 69 %. Dans l'Ouest, l'Alberta est la province qui a connu le plus grand changement en pourcentage de la valeur réelle des biens qu'elle exporte, soit d'environ 9 milliards de dollars en 1981 à près de 41 milliards de dollars en 2000.

Exprimée par habitant, la variation marquée de l'orientation économique vers les exportations internationales est encore plus perceptible (voir la figure 4). En 1981, la valeur réelle des exportations internationales de l'Ouest totalisait 4 837 $ par habitant de l'Ouest. En 2000, ce chiffre avait atteint 12 005 $. Une fois encore, l'Ontario se distingue avec des exportations par habitant réelles de près de 20 000 $ en 2000.

Il importe de remarquer qu'en raison du raffermissement des prix du pétrole et du gaz naturel en 2000, les exportations

Figure 3 :

**Accroissement démographique, croissance réelle du PIB et croissance réelle des exportations, 1981-2000 (variation en %)**




Source : Données tirées par Canada West Foundation de Statistique Canada, CANSIM 1 : Matrices 10611, 10601-10605 et Catalogue 91-213. Remarque : Les chiffres sur le PIB et sur le commerce sont exprimés en prix réels de 1997 en fonction de la balance des paiements. La catégorie Reste du Canada comprend l'Ontario.

Compte tenu de son ampleur et de sa concentration en Ontario, l'industrie automobile canadienne entraîne un gauchissement des données nationales sur les importations et un obscurcissement des différences régionales fondamentales. C'est pourquoi il importe d'examiner les données sur les exportations à l'échelle provinciale et régionale et il faut éviter d'élaborer des politiques en série. À titre d'exemple, les besoins et les préoccupations d'un exportateur de produits forestiers en Colombie-Britannique diffèrent beaucoup de ceux d'un fabricant de pièces automobiles en Ontario.

Les figures 3 et 4 mettent en relief l'importance de l'accroissement des exportations internationales au cours des vingt dernières années.

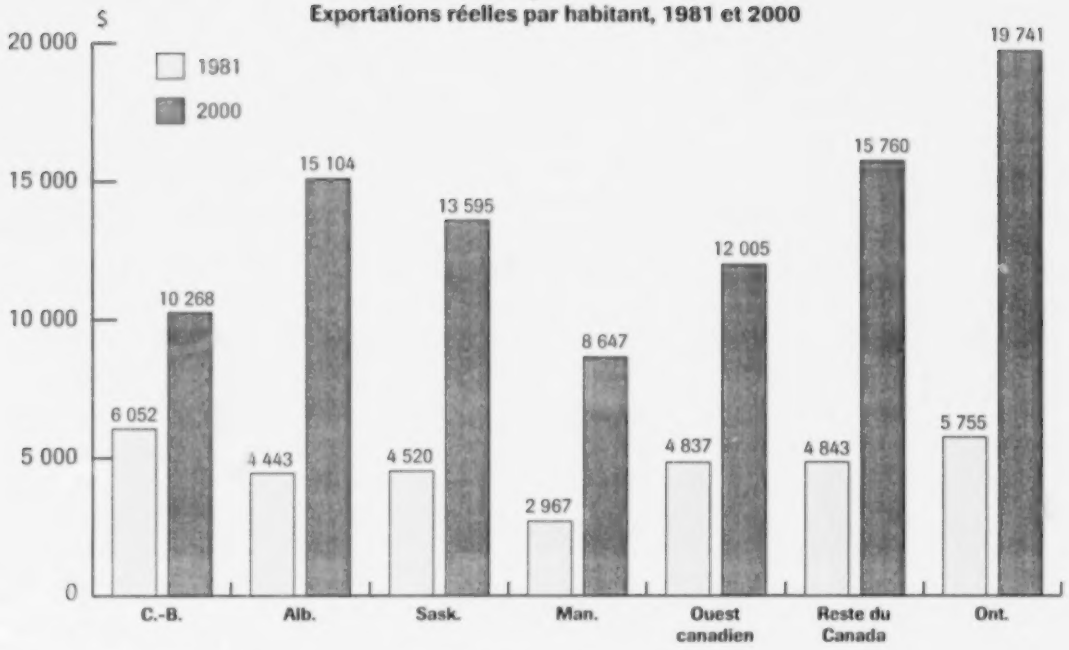
La figure 3 juxtapose l'évolution du volume des exportations à l'accroissement démographique et à la croissance économique générale en termes de changements dans le PIB réel. Dans les quatre provinces de l'Ouest, la hausse des exportations internationales entre 1981 et 2000 est de beaucoup supérieure à l'accroissement démographique et à la croissance économique pendant la même période.

La valeur réelle des exportations internationales de biens et de services de l'Ouest s'est accrue de 221 % comparativement à un accroissement démographique de 30 % et à une croissance réelle du PIB de 69 %. Dans l'Ouest, l'Alberta est la province qui a connu le plus grand changement en pourcentage de la valeur réelle des biens qu'elle exporte, soit d'environ 9 milliards de dollars en 1981 à près de 41 milliards de dollars en 2000.

Exprimée par habitant, la variation marquée de l'orientation économique vers les exportations internationales est encore plus perceptible (voir la figure 4). En 1981, la valeur réelle des exportations internationales de l'Ouest totalisait 4 837 $ par habitant de l'Ouest. En 2000, ce chiffre avait atteint 12 005 $. Une fois encore, l'Ontario se distingue avec des exportations par habitant réelles de près de 20 000 $ en 2000.

Il importe de remarquer qu'en raison du raffermissement des prix du pétrole et du gaz naturel en 2000, les exportations

Figure 4 :
**Exportations réelles par habitant, 1981 et 2000**




Source : Données tirées par Canada West Foundation de Statistique Canada, CANSIM 1 : Matrices 10611, 10601-10605 et Catalogue 91-213.

Remarque : Les chiffres sont exprimés en prix réels de 1997 en fonction de la balance des paiements et comprennent les biens et les services. La catégorie Reste du Canada comprend l'Ontario.

internationales par habitant de l'Alberta sont supérieures à celles de l'Ontario lorsqu'on les évalue en prix courants (soit pour l'an 2000). En dollars courants, les exportations par habitant en 2000 ont totalisé 20 113 $ en Alberta et 20 004 $ en Ontario. (On trouve à l'Annexe des précisions sur l'incidence des prix réels et courants sur l'interprétation de la valeur des exportations internationales de l'Alberta.)

## Commerce interprovincial

L'intensification des exportations internationales ne s'est pas accompagnée d'un essor comparable du commerce entre les provinces (voir la figure 5). Entre 1981 et 2000, la croissance réelle du commerce interprovincial comparativement au PIB a été neutre (Colombie-Britannique et Manitoba), modérée (Saskatchewan) ou négative (Alberta et reste du Canada). Les provinces de l'Ouest canadien en tant que région ont exporté à destination des autres provinces seulement 6 511 $ par personne en 2000, comparativement aux exportations à l'étranger de 12 005 $ par personne.

Colombie-Britannique – L'écart entre les exportations internationales et les exportations interprovinciales a augmenté en Colombie-Britannique.

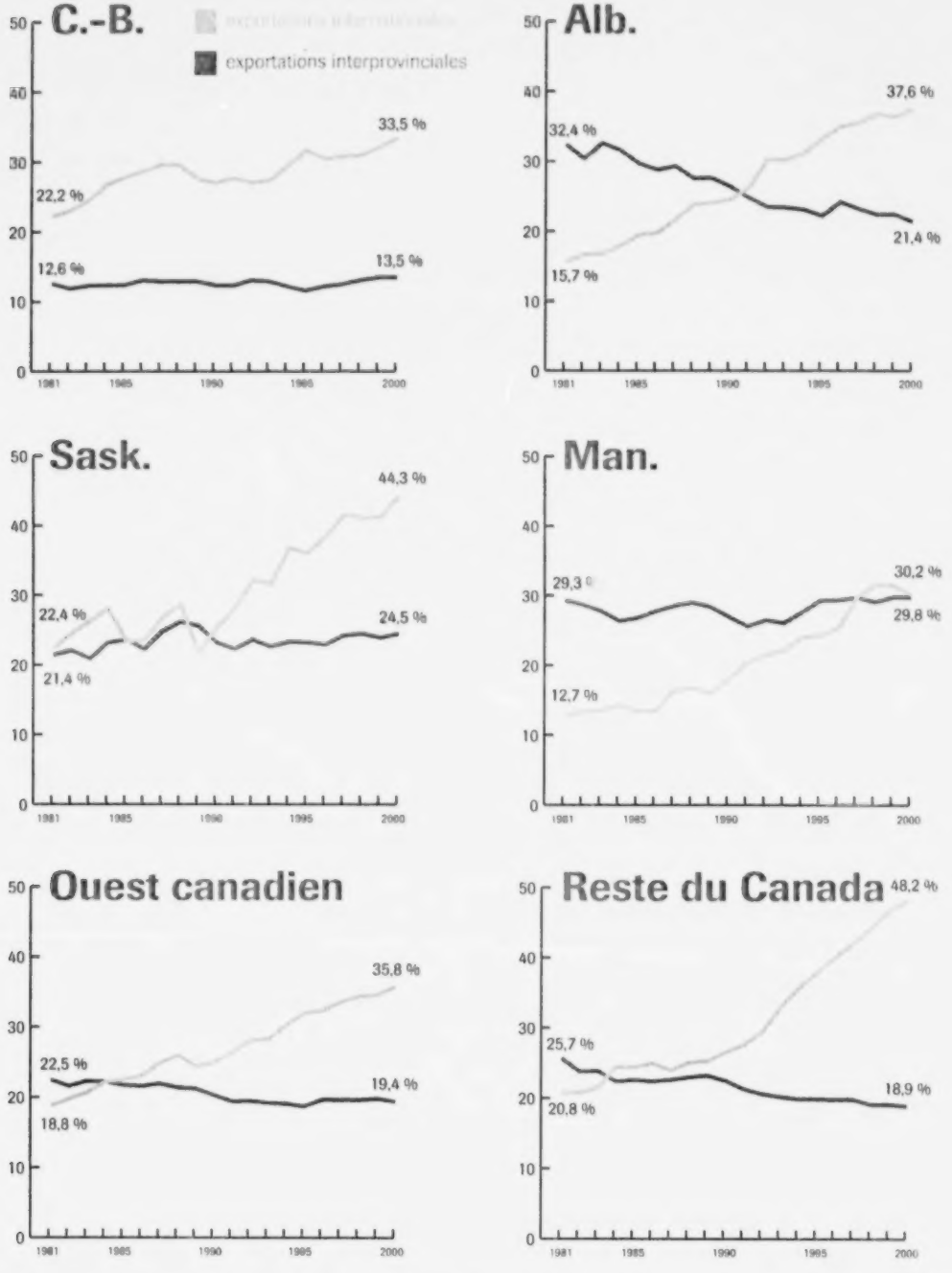
Saskatchewan – Au début des années 1980, la Saskatchewan exportait environ le même volume à l'étranger que vers les autres provinces. En 2000, les exportations de la Saskatchewan à l'étranger étaient près du double de ses exportations interprovinciales.

Alberta – Les exportations de l'Alberta, qui étaient auparavant axées sur le marché intérieur, sont désormais orientées sur les marchés aux États-Unis et à l'étranger.

Manitoba – Le Manitoba se distingue parmi les provinces de l'Ouest, car ses exportations interprovinciales sont environ les mêmes que ses exportations internationales. Les exportations internationales du Manitoba ont toutefois rattrapé ses exportations interprovinciales.

Figure 5 :

**Exportations interprovinciales en termes réels comparativement aux exportations internationales en termes réels, 1981-2000 (% du PIB)**




Source : Données tirées par Canada West Foundation de Statistique Canada, CANSIM 1 : Matrices 10611, 10601-10605. Remarque : Les chiffres sont exprimés en prix réels de 1997 en fonction de la balance des paiements et comprennent les biens et les services.

À l'extérieur de l'Ouest, la situation est à peu près la même, mais quelque peu exagérée car le commerce international a augmenté fortement pour atteindre 48,2 % du PIB et la croissance du commerce intérieur a été stagnante (les exportations interprovinciales en tant que pourcentage du PIB ont baissé, passant de 20,8 % en 1981 à un peu moins de 19 % en 2000). L'écart entre le commerce interprovincial et le commerce international est le plus marqué en Ontario (l'Ontario a exporté 6 616 $ par personne à destination des autres provinces en 2000 et 19 741 $ à destination d'autres pays).

Les données présentées dans les figures 1 à 5 mettent en relief le fait que le Canada soit un marché de moindre envergure et que les Canadiens de l'Ouest, tout comme les Canadiens en général, recherchent des débouchés au-delà des frontières du pays.

L'ampleur et la rapidité des changements indiquent une restructuration dramatique des économies régionales et canadiennes et révèlent que la croissance économique au cours des 20 dernières années s'explique principalement par l'accroissement du commerce international.

Les exportations sont un moteur de l'économie intérieure et une importante source d'emploi et de recettes fiscales. C'est pourquoi il est essentiel de maintenir notre compétitivité sur la scène internationale si nous voulons conserver et rehausser notre niveau et notre mode de vie.

## *4. RAISONS DE LA CROISSANCE DES EXPORTATIONS INTERNATIONALES*

Outre les possibilités et les défis suscités par la mondialisation des échanges commerciaux, deux grandes raisons expliquent l'augmentation marquée des exportations internationales dans les provinces de l'Ouest canadien : 1) une demande forte et soutenue aux États-Unis et 2) l'Accord de libre-échange (ALE) de 1989 et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) de 1994.

### Forte demande aux États-Unis

Étant donné le volume considérable des échanges commerciaux entre l'Ouest canadien et les États-Unis (exportations de marchandises supérieures à un demi-billion de dollars entre 1990 et 2001), les exportations internationales de l'Ouest tendent à augmenter lorsque l'économie américaine est en plein essor.

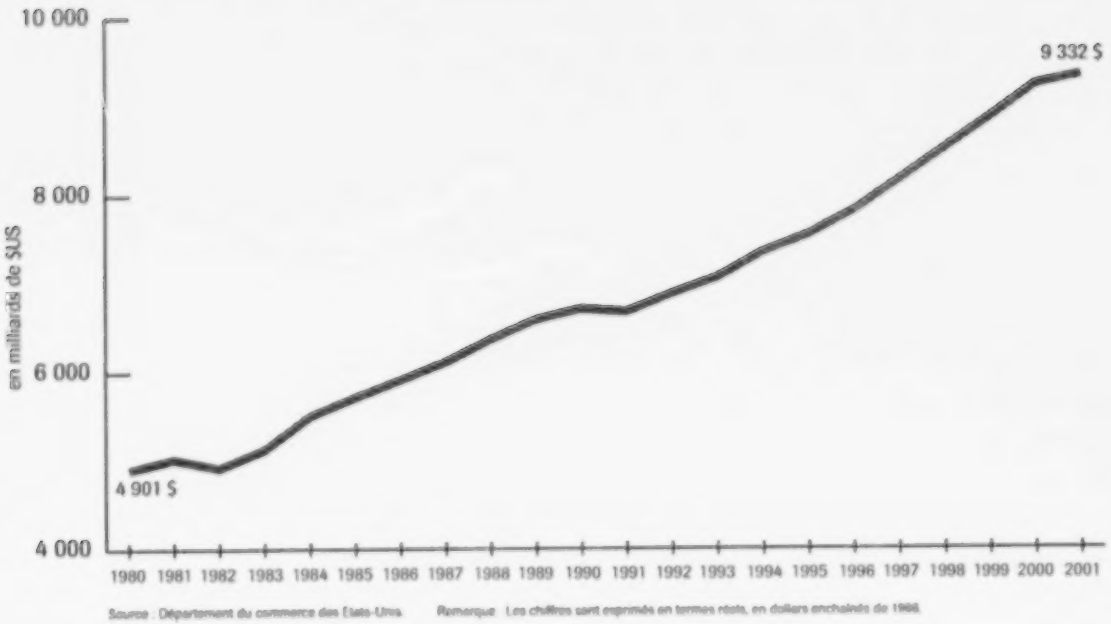
En termes réels, l'économie américaine est passée de 4,9 billions de dollars US en 1980 à 9,3 billions US en 2001 (voir la figure 6). La récession des années 1990 a été suivie d'une période de croissance marquée et la croissance réelle du PIB d'un trimestre à l'autre s'est établie en moyenne à 3,3 % entre le deuxième trimestre de 1991 et le quatrième trimestre de 2001. Pendant à peu près la même période, la valeur des exportations de marchandises de l'Ouest canadien vers les États-Unis a augmenté de 275 %, comparativement à 28 % pour les exportations de l'Ouest canadien vers d'autres pays (en chiffres courants).

Pour une région exportatrice telle que l'Ouest canadien, la proximité à l'économie la plus importante du globe comporte des avantages concrets. La demande américaine de pétrole et de gaz, de produits forestiers, de produits agricoles, d'engrais et de biens fabriqués a favorisé les exportations de l'Ouest canadien vers les États-Unis. Par contraste, les exportations de l'Ontario à destination des États-Unis se limitent presque exclusivement aux produits fabriqués, avec très peu d'échanges axés sur les ressources naturelles.

### Libre-échange avec les États-Unis

L'ALE et l'ALENA ont rehaussé l'accès du Canada à l'énorme marché américain et ont soutenu la tendance vers un axe nord-sud plutôt qu'un axe est-ouest pour les échanges commerciaux. La réduction des obstacles au commerce entre les deux pays a intensifié les liens de l'Ouest et du Canada avec l'économie américaine et favorisé la spécialisation et la croissance du secteur de la fabrication. Difficiles à résoudre, les entraves au commerce interprovincial et au libre mouvement des biens et

Figure 6 :
**PIB des États-Unis en termes réels, 1980 – 2001**




Source : Département du commerce des États-Unis. Remarque : Les chiffres sont exprimés en termes réels, en dollars enchaînés de 1996.

des services à l'échelle du Canada ont renforcé l'axe nord-sud des échanges commerciaux.

Le commerce entre l'Ouest canadien et le Mexique est très restreint, soit 0,9 % du total des exportations internationales de marchandises de l'Ouest en 2001 (environ 1 milliard de dollars). Néanmoins, la valeur des exportations de biens de l'Ouest vers le Mexique a augmenté de 199 % depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA (comparaison des données de 1993 et de 2001 en dollars réels de 2001). [2] De plus, les exportations de l'Ouest vers le Mexique sont sous-évaluées puisqu'une partie des exportations canadiennes à destination du Mexique sont acheminées aux États-Unis, puis exportées au Mexique par la suite.

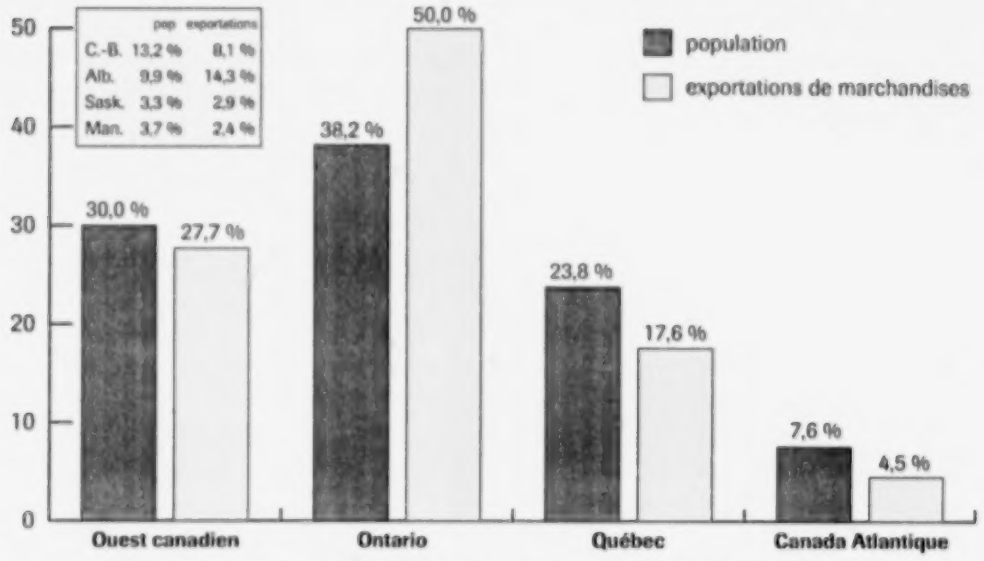
La mondialisation, la demande américaine ainsi que notre proximité et notre relation spéciale avec nos voisins du Sud sont autant de facteurs qui ont contribué à la hausse rapide de l'importance des exportations internationales pour l'économie de l'Ouest canadien. Ces facteurs ont permis aux producteurs de l'Ouest d'élargir les liens déjà importants avec les États-Unis et d'autres marchés à l'étranger et les ont incités à le faire.

En fin de compte, ce sont les efforts des producteurs de l'Ouest en vue de trouver des clients à l'étranger et de rehausser le caractère concurrentiel de nos biens et services grâce aux investissements, à la recherche, au développement et à l'innovation qui sont le gage de succès de l'Ouest canadien sur le marché mondial. Les accords commerciaux éliminent les entraves au commerce, mais ils ne garantissent pas les échanges commerciaux.

La capacité de l'Ouest de tirer parti du commerce international à long terme dépend des exportateurs de l'Ouest et des politiques gouvernementales qui leur facilitent, ou non, la tâche. Les politiques gouvernementales qui favorisent le libre-échange, les investissements intérieurs et étrangers, les travaux

2 Le fait d'exprimer les données sur les exportations en dollars réels ne revient pas à exprimer ces données en prix réels (bien qu'on tienne compte des variations de prix dans les deux cas). Prière de consulter l'Annexe pour des renseignements plus détaillés.

Figure 7 :
**Exportations internationales de marchandises par région et par tranche de la population, 2001**
(% des exportations internationales de marchandises canadiennes totales et % de la population totale)




Source : Données tirées par Canada West Foundation des données sur le commerce en direct d'Industrie Canada et de Statistique Canada.

Remarque : Les chiffres sont exprimés en prix courants en fonction des douanes et ne comprennent pas les exportations de services.

de recherche et développement, la production à valeur ajoutée, la formation de capital humain et le transport efficace sont des facteurs d'importance critique qui doivent se greffer aux efforts des producteurs de l'Ouest.

## 5. EXPORTATIONS INTERNATIONALES PAR RÉGION

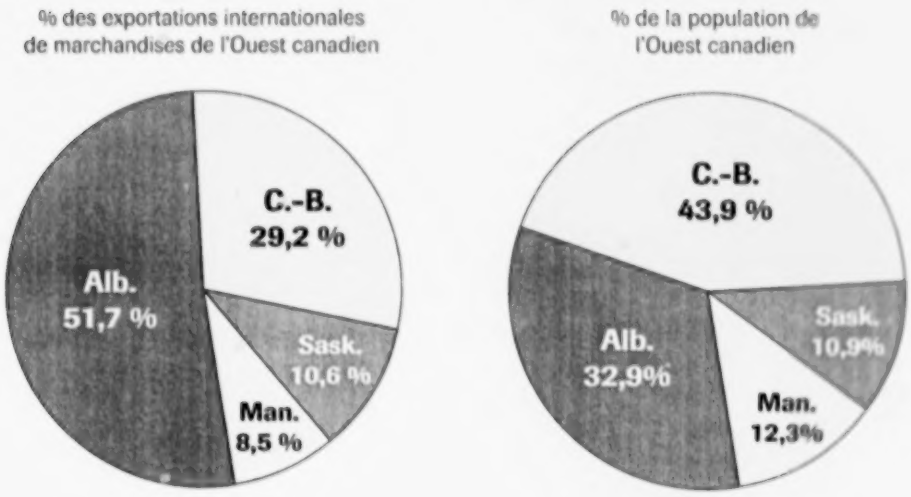
La quote-part de l'Ouest des exportations internationales de marchandises du Canada (c.-à-d. les biens) est quelque peu inférieure à sa quote-part de la population nationale (voir la figure 7), ce qui reflète le rôle dominant de l'Ontario au chapitre des exportations.

Si l'on supprime l'Ontario de l'équation, l'Ouest moins l'Ontario regroupe 48,6 % de la population et sa quote-part des exportations internationales de marchandises est de 55,3 %. (Dans ce scénario, le Québec compte 38,6 % de la population et sa quote-part des exportations est de 35,2 %, tandis que la région de l'Atlantique regroupe 12,3 % de la population et sa quote-part des exportations est de 9,1 %.)

La Colombie-Britannique exporte moins de biens à l'étranger que sa population le laisserait présumer, tandis que l'Alberta en exporte davantage. La « grippe asiatique » a freiné les exportations de la Colombie-Britannique et explique en partie le recul récent de l'ampleur relative des exportations internationales de marchandises de la province, qui sont passées de plus de 10 % du total national durant la première moitié des années 1990 à un peu plus de 8 % en 2001.

Il faut jouer de prudence au moment d'interpréter l'importance relative des exportations internationales de marchandises de l'Alberta compte tenu des soubresauts attribuables à l'évolution des prix du pétrole et du gaz naturel. Les résultats très favorables de l'Alberta en 2001 proviennent en grande partie du sommet de la valeur marchande du pétrole et du gaz naturel sur le marché international. En 1998, lorsque les prix du pétrole et du gaz

Figure 8 :
**Exportations internationales de marchandises, provinces de l'Ouest, 2001**




Source : Données trées par Canada West Foundation des données sur le commerce en direct d'Industrie Canada et de Statistique Canada

Remarque : Les chiffres sont exprimés en prix courants en fonction des douanes et ne comprennent pas les exportations de services

naturel étaient relativement bas, la quote-part de l'Alberta des exportations nationales totales (9,8 %) était davantage représentative de sa quote-part de la population. Entre 1990 et 2001, la part du total national attribuable à l'Alberta s'est établie en moyenne à 11,5 %, un chiffre qui demeure légèrement supérieur à la quote-part de la population nationale.

Parmi les provinces de l'Ouest, l'Alberta se distingue en tant qu'exportateur dominant de biens à l'étranger, avec 51,7 % du total régional en 2001 comparativement à 32,9 % de la population régionale (voir la figure 8). Il faut réitérer que les prix du pétrole et du gaz naturel ont été relativement vigoureux en 2001, ce qui a influé favorablement sur la quote-part des exportations de la région attribuables à l'Alberta. En 1998, la part de l'Alberta s'élevait à 41,0 %.

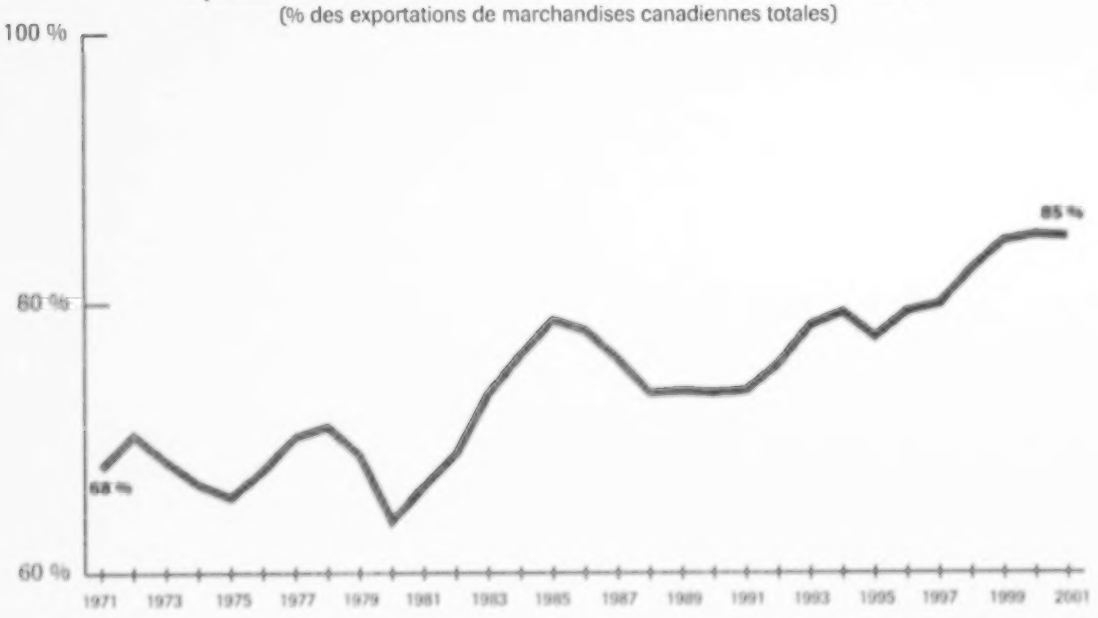
Malgré ces fluctuations, l'Alberta demeure le plus important exportateur de la région, et le pourcentage de ses exportations comparativement à la région dans son ensemble est supérieur à son pourcentage de la population régionale. Ces fluctuations illustrent l'importance des variations des prix du pétrole et du gaz naturel pour le secteur albertain des exportations et pour les recettes annuelles du gouvernement provincial.

À l'échelle de l'Ouest canadien, la dépendance aux ressources naturelles et aux produits agricoles rend les quatre provinces vulnérables à la volatilité du prix des produits de base et injecte une forte dose d'instabilité dans le secteur régional des exportations.

## *6. EXPORTATIONS À DESTINATION DES ÉTATS-UNIS*

La majorité de nos exportations internationales étant destinée aux États-Unis, la demande américaine influe considérablement sur le volume des exportations du Canada. Les exportations canadiennes vers les États-Unis se sont accrues durant les années 1990, tant en termes absolus qu'en pourcentage du total des exportations internationales de marchandises (voir la

Figure 9 :
**Exportations de marchandises à destination des États-Unis, 1971 - 2001**
(% des exportations de marchandises canadiennes totales)



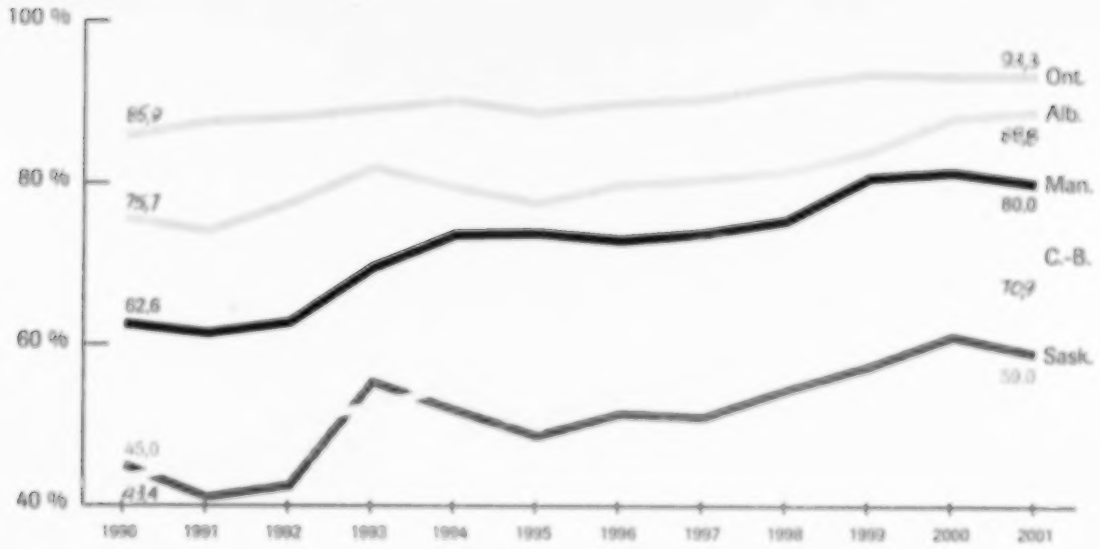

Source : Données tirées par Canada West Foundation de Statistique Canada, Cansim I, Matrice 3645.

Remarque : Les chiffres sont exprimés en dollars courants en fonction de la balance des paiements et ne comprennent pas les exportations de services.

Figure 10 :
**Taux de change annuel moyen entre le $CA et le $US, 1950-2001**
(exprimé en $US)

Source: Banque du Canada

Figure 11 :
**Exportations de marchandises à destination des États-Unis par province, 1990 - 2001**
(% des exportations de marchandises totales)




Source : Données tirées par Canada West Foundation des données sur le commerce en direct d'Industrie Canada.

Remarque : Les chiffres sont exprimés en dollars courants en fonction des douanes et ne comprennent pas les exportations de services.

figure 3). Les exportations de marchandises à destination des États-Unis ont représenté environ 85,0 % du total des exportations internationales de marchandises en 2001 (351 milliards de dollars). Ce chiffre a légèrement baissé depuis 2000 (360 milliards de dollars et 85,1 % du total) compte tenu du ralentissement de l'économie américaine et des incidences des événements dramatiques du 11 septembre.

Avant ajustements, le Canada a vendu aux États-Unis des biens d'une valeur de 12,1 milliards de dollars en 1971. En 2001, les exportations atteignaient 351 milliards de dollars. Il s'agit d'une variation en pourcentage de 2 801 %. Compte tenu de l'inflation (c.-à-d. en dollars réels de 2001), le Canada a vendu des biens d'une valeur d'environ 56,3 milliards de dollars aux États-Unis en 1971 comparativement à 351 milliards de dollars en 2001, soit une variation en pourcentage de 523 %. [1] Ces chiffres témoignent de l'augmentation massive de nos échanges avec les États-Unis au cours des 30 dernières années.

L'accroissement de la valeur des exportations canadiennes de biens et de services aux États-Unis s'explique en partie par la perte de valeur du dollar canadien comparativement au dollar américain (voir la figure 10). La conversion en dollars US de la valeur des exportations canadiennes aux États-Unis, ajustée pour tenir compte de l'inflation, à l'aide des taux de change annuels moyens entre la devise canadienne et la devise américaine révèle une variation en pourcentage négative de 307 % entre 1971 et 2002. C'est un chiffre extrêmement élevé. Même si l'on tient compte des incidences de l'inflation et de la perte de valeur du dollar canadien, il est évident que les ventes du Canada aux États-Unis sont supérieures et que les exportations représentent une tranche des exportations canadiennes totales beaucoup plus importante que par le passé.

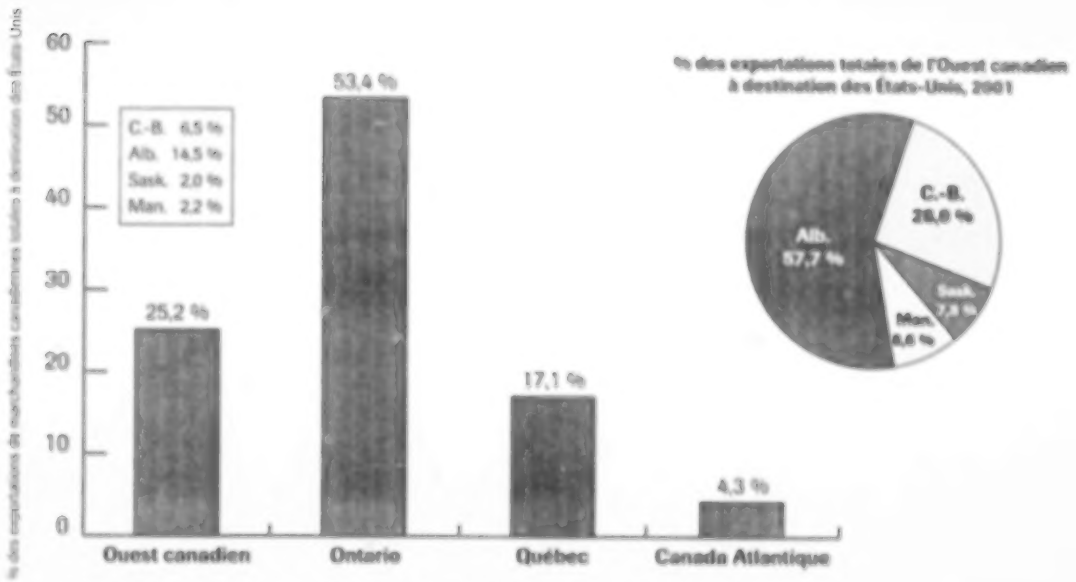
Tel que l'illustre la figure 11, la mesure dans laquelle les provinces de l'Ouest comptent sur le marché américain varie beaucoup d'une province à l'autre, allant de 59,0 % en

1. Le fait d'exprimer les données sur les exportations en dollars réels ne revient pas à exprimer ces données en prix réels (bien qu'on tienne compte des variations de prix dans les deux cas). Prière de consulter l'Annexe pour des renseignements plus détaillés.

Figure 12 :

**Exportations de marchandises à destination des États-Unis par région, 2001**

(% des exportations de marchandises canadiennes totales à destination des États-Unis)




Source : Données tirées par Canada West Foundation des données sur le commerce en direct d'Industrie Canada.

Remarque : Les chiffres sont exprimés en gros courants en fonction des douanes et ne comprennent pas les exportations de services.

Saskatchewan à 68,6 % en Alberta. Le Manitoba et la Colombie-Britannique se situent entre ces deux extrêmes, soit 60,0 % et 70,9 % respectivement.

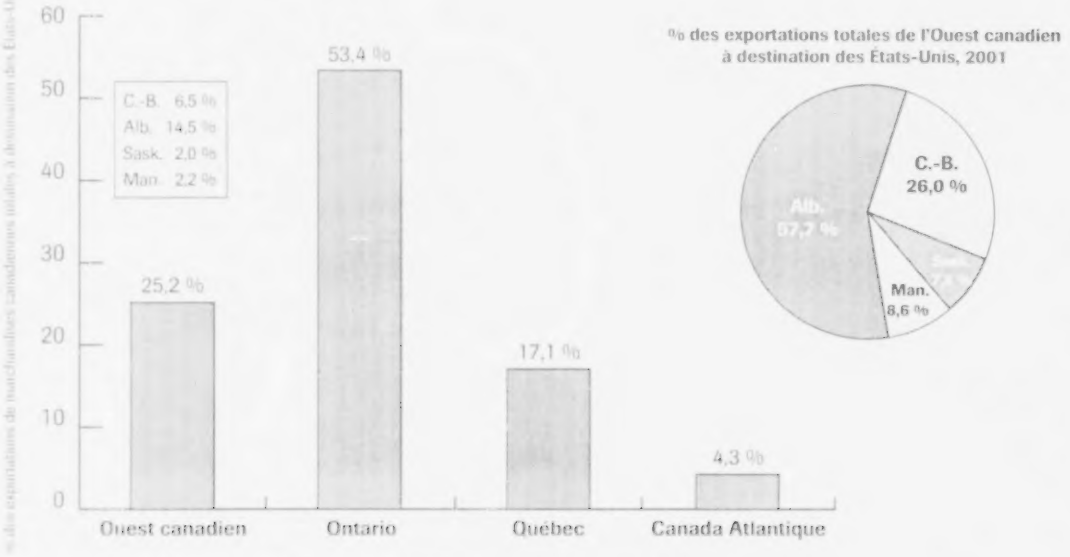
Une fois de plus, l'Ontario se démarque du reste du Canada par sa dépendance marquée à la demande des États-Unis, puisque 93,3 % de ses exportations étrangères sont destinées au sud de la frontière. Moins de 7 % (13,5 milliards de dollars) des exportations de l'Ontario sont acheminées à des pays autres que les États-Unis. Néanmoins, étant donné l'ampleur du secteur des exportations de l'Ontario, les exportations de la province vers des pays autres que les États-Unis sont supérieures au total des exportations internationales de la Saskatchewan et du Manitoba, y compris celles à destination des États-Unis.

La figure 11 illustre également que les exportations de marchandises aux États-Unis en tant que pourcentage du total des exportations internationales de marchandises se sont accrues dans les quatre provinces de l'Ouest. Bien que la Colombie-Britannique et la Saskatchewan dépendent moins du marché américain que l'Alberta et le Manitoba, l'écart s'est quelque peu rétréci.

L'importance accrue du marché américain pour l'économie des provinces de l'Ouest canadien soulève certains enjeux en termes de politique, y compris le besoin de maintenir l'accès au marché américain, de demeurer le fournisseur de choix pour les importateurs américains et d'assurer que l'intensification de la sécurité à la frontière à la suite des événements du 11 septembre n'entravera pas les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis et la croissance économique qui en découle de part et d'autre de la frontière.

Le Canada possède de nombreux avantages sur ses concurrents étrangers qui tentent de pénétrer le marché américain (p. ex. langue commune, confiance et familiarité

Figure 12 :
**Exportations de marchandises à destination des États-Unis par région, 2001**
(% des exportations de marchandises canadiennes totales à destination des États-Unis)




Source : Données tirées par Canada West Foundation des données sur le commerce en droit d'origine Canada.

Remarque : Une définition plus restrictive pour calculer les exportations de marchandises a été appliquée aux exportations de services.

Saskatchewan à 88,8 % en Alberta. Le Manitoba et la Colombie-Britannique se situent entre ces deux extrêmes, soit 80,0 % et 70,9 % respectivement.

Une fois de plus, l'Ontario se démarque du reste du Canada par sa dépendance marquée à la demande des États-Unis, puisque 93,3 % de ses exportations étrangères sont destinées au sud de la frontière. Moins de 7 % (13,5 milliards de dollars) des exportations de l'Ontario sont acheminées à des pays autres que les États-Unis. Néanmoins, étant donné l'ampleur du secteur des exportations de l'Ontario, les exportations de la province vers des pays autres que les États-Unis sont supérieures au total des exportations internationales de la Saskatchewan et du Manitoba, y compris celles à destination des États-Unis.

Le figure 11 illustre également que les exportations de marchandises aux États-Unis en tant que pourcentage du total des exportations internationales de marchandises se sont accrues dans les quatre provinces de l'Ouest. Bien que la Colombie-Britannique et la Saskatchewan dépendent moins du marché américain que l'Alberta et le Manitoba, l'écart s'est quelque peu rétréci.

L'importance accrue du marché américain pour l'économie des provinces de l'Ouest canadien soulève certains enjeux en termes de politique, y compris le besoin de maintenir l'accès au marché américain, de demeurer le fournisseur de choix pour les importateurs américains et d'assurer que l'intensification de la sécurité à la frontière à la suite des événements du 11 septembre n'entravera pas les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis et la croissance économique qui en découle de part et d'autre de la frontière.

Le Canada possède de nombreux avantages sur ses concurrents étrangers qui tentent de pénétrer le marché américain (p. ex. langue commune, confiance et familiarité

découlant d'une longue tradition de commerce et d'investissements réciproques, proximité et accords commerciaux formels, notamment l'ALE et l'ALENA).

Il ne faut toutefois pas nous reposer sur nos lauriers face à l'intensification de la concurrence mondiale. Le Mexique, par exemple, a augmenté sa part d'importations de marchandises des États-Unis de 6,1 % en 1990 à 11,5 % en 2001, tandis que la part du Canada est demeurée relativement inchangée à près de 19 %.

La disponibilité de produits moins coûteux et(ou) de meilleure qualité est un facteur qui l'emporte sur tous les autres, plus particulièrement au fur et à mesure que les importateurs américains deviennent plus à l'aise avec de nouveaux fournisseurs. C'est pourquoi il faut entretenir notre relation avec nos voisins du Sud, et ce, à plusieurs égards, allant de rencontres entre le premier ministre du Canada et le président des États-Unis au maintien par les petites entreprises des liens commerciaux existants et à la création de nouveaux liens. Les contacts intergouvernementaux entre les États de l'Ouest américain et les provinces de l'Ouest canadien revêtent également une importance critique.

De plus, les fournisseurs canadiens doivent constamment rechercher des moyens d'assurer leur compétitivité par le truchement de gains de productivité et d'innovations. Pour tirer parti des relations fructueuses, il faut pouvoir fournir des produits et services de qualité et à prix concurrentiel par rapport à nos concurrents. Il peut en découler un cercle vicieux dans lequel les producteurs canadiens érodent leurs profits en raison de coûts de production supérieurs à ceux de leurs concurrents à l'étranger. Une telle situation amenuise les capitaux pouvant être investis dans de l'équipement nouveau et de nouvelles méthodes qui permettraient de réduire les coûts de production.

Comme c'est le cas pour les exportations vers tous les pays, l'Ontario est la principale source d'exportations canadiennes vers les États-Unis, soit 53,4 % du total (voir la figure 12). Les

Figure 13 :

**Exportations de marchandises, dix premiers pays, 1990 et 2001**

| | 1990 | | 2001 | |
|---|---|---|---|---|
| | en millions de $ | % du total | en millions de $ | % du total |
| **Colombie-Britannique** | | | | |
| États-Unis | 7 445 | **43,4** | 22 986 | **70,9** |
| Japon | 4 646 | **27,1** | 3 908 | **12,1** |
| Chine | 201 | **1,2** | 767 | **2,4** |
| Corée du Sud | 611 | **3,6** | 760 | **2,4** |
| Italie | 348 | **2,0** | 526 | **1,6** |
| Royaume-Uni | 696 | **4,1** | 386 | **1,2** |
| Allemagne | 519 | **3,0** | 382 | **1,2** |
| Taiwan | 241 | **1,4** | 315 | **1,0** |
| Belgique | 382 | **2,2** | 306 | **0,9** |
| Hong Kong | 95 | **0,6** | 269 | **0,8** |
| AUTRES | 1 981 | **11,5** | 1 807 | **5,6** |
| TOTAL | 17 165 | **100,0** | 32 412 | **100,0** |
| **Alberta** | | | | |
| États-Unis | 11 721 | **75,7** | 51 063 | **88,8** |
| Japon | 1 100 | **7,1** | 1 288 | **2,2** |
| Chine | 325 | **2,1** | 910 | **1,6** |
| Mexique | 50 | **0,3** | 488 | **0,9** |
| Corée du Sud | 342 | **2,2** | 464 | **0,8** |
| Taiwan | 155 | **1,0** | 211 | **0,4** |
| Royaume-Uni | 73 | **0,5** | 193 | **0,3** |
| Italie | 43 | **0,3** | 175 | **0,3** |
| Iran | 62 | **0,4** | 169 | **0,3** |
| Vénézuela | 16 | **0,1** | 124 | **0,2** |
| AUTRES | 1 597 | **10,3** | 2 415 | **4,2** |
| TOTAL | 15 485 | **100,0** | 57 501 | **100,0** |
| **Saskatchewan** | | | | |
| États-Unis | 2 451 | **45,0** | 6 947 | **59,0** |
| Chine | 551 | **10,1** | 682 | **5,8** |
| Japon | 655 | **12,0** | 661 | **5,6** |
| Mexique | 20 | **0,4** | 272 | **2,3** |
| Inde | 22 | **0,4** | 217 | **1,8** |
| Iran | 86 | **1,6** | 208 | **1,8** |
| France | 16 | **0,3** | 177 | **1,5** |
| Algérie | 76 | **1,4** | 176 | **1,5** |
| Belgique | 65 | **1,2** | 165 | **1,4** |
| Maroc | 3 | **0,1** | 150 | **1,3** |
| AUTRES | 1 501 | **27,6** | 2 129 | **18,1** |
| TOTAL | 5 445 | **100,0** | 11 784 | **100,0** |
| **Manitoba** | | | | |
| États-Unis | 2 030 | **62,6** | 7 578 | **80,0** |
| Japon | 245 | **7,6** | 438 | **4,6** |
| Mexique | 13 | **0,4** | 176 | **1,9** |
| Chine | 168 | **5,2** | 147 | **1,6** |
| Belgique | 94 | **2,9** | 143 | **1,5** |
| Hong Kong | 7 | **0,2** | 132 | **1,4** |
| Iran | 37 | **1,1** | 71 | **0,8** |
| Royaume-Uni | 70 | **2,2** | 52 | **0,6** |
| Taiwan | 42 | **1,3** | 52 | **0,6** |
| Australie | 10 | **0,3** | 39 | **0,4** |
| AUTRES | 528 | **16,3** | 647 | **6,8** |
| TOTAL | 3 244 | **100,0** | 9 476 | **100,0** |

Source : Données sur le commerce en direct d'Industrie Canada.

Remarque : Les chiffres sont exprimés en prix courants en fonction de douanes et ne comprennent pas les exportations de services.

exportations des provinces de l'Ouest représentent environ le quart du total.

Dans l'Ouest, l'Alberta est la source dominante des exportations aux États-Unis, avec 57,7 % du total, et ce, principalement en raison des exportations de pétrole et de gaz naturel. Encore une fois, les prix du pétrole et du gaz naturel influent considérablement sur la quote-part des exportations aux États-Unis attribuables à l'Alberta. On assiste à une augmentation du volume des exportations lorsque les prix montent (57,7 % en 2001) et à une diminution lorsque les prix fléchissent (47,1 % en 1998). La figure 13 illustre avec éloquence le rôle dominant du marché américain. Dans les quatre provinces de l'Ouest canadien, les exportations aux États-Unis éclipsent les exportations vers d'autres pays. Même l'orientation traditionnelle de la Colombie-Britannique vers les marchés asiatiques a diminué au cours des dernières années, puisque les États-Unis occupent une place prépondérante et que les récessions en Asie ont fait baisser la demande de cette région. Les exportations de marchandises de la Colombie-Britannique à destination du Japon étaient de 27,1 % en 1990, comparativement à seulement 12,2 % en 2001.

Outre le recul de leur importance relative, les exportations de la Colombie-Britannique vers le Japon ont baissé en termes absolus également. Après avoir tenu compte de l'inflation, les exportations de la Colombie-Britannique vers le Japon ont régressé de 32,6 % depuis 1990.

Le « miracle asiatique » qui devait entraîner une augmentation spectaculaire des échanges commerciaux entre l'Ouest et l'Asie ne s'est pas réellement produit. Toutefois, il existe de grandes possibilités d'accroître nos exportations sur le marché asiatique, et les relations entre l'Ouest (plus particulièrement la Colombie-Britannique) avec l'Asie favoriseront l'intensification des échanges avec les pays asiatiques. Dans l'intervalle, les données sur les échanges commerciaux indiquent que l'Ouest canadien demeure axé sur le marché américain et que cette orientation s'est intensifiée durant les années 1990.

## 7. CE QUE VENDENT LES PROVINCES DE L'OUEST

La figure 14 illustre les 25 plus importantes exportations de marchandises, par secteur industriel, pour les quatre provinces de l'Ouest, avec des données sur l'Ontario et le Canada tout entier à des fins de comparaison. Les données mettent nettement en évidence la dépendance aux ressources naturelles et à l'agriculture qui continue de prévaloir dans l'Ouest.

**Colombie-Britannique** – Plus de 40 % des exportations en 2001 proviennent du secteur forestier. Les dix principales exportations de la Colombie-Britannique sont exclusivement les ressources naturelles ou les produits agricoles et représentent près de deux tiers des exportations provinciales de marchandises en 2001.

**Alberta** – Le secteur albertain de l'exportation est dominé par l'extraction pétrolière et gazière (59,8 % du total des exportations de marchandises en 2001). Même lorsque les prix du pétrole et du gaz sont à la baisse, les exportations de pétrole et de gaz représentent presque la moitié des exportations albertaines.

**Saskatchewan** – En Saskatchewan, le secteur d'exportation le plus important oscille entre l'extraction de pétrole et de gaz, la culture du blé et l'exploitation minière (y compris la potasse et l'uranium), selon le prix du marché du produit en question. Dans leur ensemble, les exportations de marchandises de la Saskatchewan sont dominées par les ressources naturelles à l'état brut et les produits agricoles.

**Manitoba** – Le Manitoba se distingue parmi les provinces de l'Ouest car son secteur d'exportation est le plus diversifié. Somme toute, les exportations de marchandises du Manitoba se répartissent uniformément entre une gamme de produits comprenant le métal non affiné, le pétrole et le gaz, le blé, les produits agricoles transformés, la production d'électricité ainsi

Figure 14:

**Colombie-Britannique – exportations internationales de marchandises pour les 25 premières industries (codes SCIAN à 5 chiffres), 1995-2001 (% du total)**

| | *1995* | *1996* | *1997* | *1998* | *1999* | *2000* | *2001* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Scieries et préservation du bois (F) | 27,55 | 30,96 | 30,58 | 25,94 | 26,32 | 21,10 | 22,06 |
| Usines de pâte à papier (F) | 19,59 | 12,81 | 11,29 | 10,3 | 11,05 | 12,76 | 9,47 |
| Extraction de pétrole et de gaz (M) | 1,97 | 2,35 | 2,88 | 3,80 | 4,28 | 7,44 | 8,42 |
| Production d'électricité (M) | 0,23 | 0,46 | 0,82 | 1,21 | 1,54 | 5,65 | 6,44 |
| Usines de papier (F) | 7,70 | 7,25 | 5,87 | 6,44 | 5,92 | 5,18 | 5,32 |
| Extraction de charbon (M) | 5,01 | 7,23 | 7,30 | 6,74 | 4,35 | 3,79 | 4,41 |
| Fabrication de placages, de contreplaqués et de produits en bois reconstitué (F) | 2,21 | 2,64 | 3,14 | 3,76 | 4,39 | 3,09 | 3,38 |
| Préparation et conditionnement de poissons et de fruits de mer (F) | 1,95 | 2,24 | 1,83 | 1,65 | 1,48 | 1,54 | 1,74 |
| Production et transformation d'alumine et d'aluminium (F) | 1,86 | 2,01 | 1,90 | 2,07 | 1,79 | 1,85 | 1,60 |
| Extraction de minerais de cuivre, de nickel, de plomb et de zinc (M) | 3,09 | 2,18 | 2,28 | 1,46 | 0,95 | 1,59 | 1,42 |
| Fabrication d'autres machines industrielles (F) | 0,59 | 0,96 | 1,11 | 1,06 | 1,27 | 1,26 | 1,24 |
| Exploitation forestière (M) | 0,38 | 0,30 | 0,23 | 0,57 | 0,96 | 1,05 | 1,22 |
| Fabrication de semi-conducteurs et d'autres composants électroniques (F) | 0,27 | 0,41 | 0,58 | 0,95 | 1,39 | 2,74 | 0,95 |
| Grossistes-distributeurs d'automobiles et de camions légers neufs et usagés (G) | 0,16 | 0,13 | 0,09 | 0,29 | 0,48 | 0,57 | 0,94 |
| Aquaculture animale (M) | 0,63 | 0,56 | 0,76 | 0,90 | 0,86 | 0,65 | 0,82 |
| Fonte et affinage de métaux non ferreux, sauf l'aluminium (F) | 0,98 | 1,22 | 1,67 | 1,73 | 1,75 | 1,47 | 0,80 |
| Fabrication d'autres produits chimiques organiques de base (F) | 1,51 | 1,10 | 1,37 | 0,94 | 0,71 | 0,76 | 0,79 |
| Usines de carton (F) | 1,02 | 0,82 | 0,63 | 0,70 | 0,78 | 0,75 | 0,75 |
| Fabrication d'instruments de navigation, de mesure et de commande et d'instruments médicaux (F) | 0,33 | 0,42 | 0,53 | 0,60 | 0,58 | 0,59 | 0,66 |
| Fabrication de verre et de produits en verre (F) | 0,20 | 0,21 | 0,28 | 0,55 | 0,68 | 0,85 | 0,65 |
| Construction de navires et d'embarcations (F) | 0,14 | 0,26 | 0,22 | 0,40 | 0,46 | 0,31 | 0,64 |
| Fabrication d'autres produits en plastique (F) | 0,20 | 0,28 | 0,37 | 0,57 | 0,69 | 0,60 | 0,63 |
| Pêche (M) | 0,58 | 0,56 | 0,56 | 0,57 | 0,64 | 0,53 | 0,63 |
| Impression (F) | 0,29 | 0,30 | 0,33 | 0,41 | 0,43 | 0,46 | 0,57 |
| Menuiseries préfabriquées (F) | 0,38 | 0,48 | 0,53 | 0,66 | 0,99 | 0,63 | 0,57 |
| SOUS-TOTAL | 78,81 | 78,13 | 77,18 | 74,27 | 74,74 | 77,2 | 76,1 |
| AUTRES | 21,19 | 21,87 | 22,82 | 25,73 | 25,26 | 22,8 | 23,9 |
| TOTAL (TOUTES LES INDUSTRIES) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

**Alberta – exportations internationales de marchandises pour les 25 premières industries (codes SCIAN à 5 chiffres), 1995-2001 (% du total)**

| | *1995* | *1996* | *1997* | *1998* | *1999* | *2000* | *2001* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Extraction de pétrole et de gaz (M) | 45,08 | 47,81 | 49,41 | 47,66 | 50,30 | 57,78 | 59,78 |
| Abattage et transformation d'animaux (F) | 2,58 | 2,72 | 3,33 | 3,96 | 4,37 | 3,23 | 3,84 |
| Raffineries de pétrole (F) | 7,40 | 8,06 | 6,69 | 2,97 | 2,36 | 3,80 | 3,40 |
| Usines de pâte à papier (F) | 4,86 | 2,48 | 3,12 | 3,80 | 3,71 | 2,99 | 2,27 |
| Fabrication de résines et de caoutchouc synthétique (F) | 4,07 | 3,19 | 2,17 | 1,83 | 1,98 | 1,62 | 2,24 |
| Culture du blé (M) | 3,84 | 4,61 | 4,25 | 3,53 | 2,84 | 2,14 | 2,14 |
| Fabrication de matériel téléphonique (F) | 1,62 | 1,96 | 1,61 | 1,90 | 2,39 | 4,79 | 2,07 |
| Fabrication d'autres produits chimiques organiques de base (F) | 3,62 | 2,56 | 2,46 | 2,42 | 2,18 | 1,85 | 2,06 |
| Fabrication de matériel de radiodiffusion et de communication sans fil (F) | 0,85 | 1,13 | 1,38 | 2,14 | 2,61 | 2,59 | 1,75 |
| Élevage de bovins de boucherie, y compris l'exploitation de parcs d'engraissement (M) | 2,49 | 2,33 | 1,97 | 2,23 | 1,34 | 0,92 | 1,24 |
| Scieries et préservation du bois (F) | 0,81 | 2,11 | 2,26 | 2,15 | 2,40 | 1,26 | 1,23 |
| Fabrication de produits pétrochimiques (F) | 0,83 | 0,94 | 1,10 | 0,95 | 0,82 | 1,18 | 0,89 |
| Fabrication d'engrais (F) | 1,33 | 1,28 | 1,70 | 1,75 | 1,75 | 1,13 | 0,85 |
| Fabrication de placages, de contreplaqués et de produits de bois reconstitué (F) | 0,98 | 0,76 | 0,80 | 1,39 | 1,68 | 0,89 | 0,82 |
| Culture de plantes oléagineuses, sauf le soja (M) | 1,93 | 1,27 | 1,31 | 1,66 | 1,30 | 0,70 | 0,81 |
| Extraction de charbon (M) | 2,87 | 1,73 | 1,67 | 1,74 | 1,70 | 0,68 | 0,68 |
| Fabrication de machines pour l'extraction minière et l'exploitation pétrolière et gazière (F) | 0,30 | 0,35 | 0,44 | 0,80 | 0,34 | 0,28 | 0,52 |
| Fabrication de moteurs, de turbines et de matériel de transmission de puissance (F) | 0,29 | 0,33 | 0,35 | 0,44 | 0,41 | 0,38 | 0,52 |
| Fabrication d'instruments de navigation, de mesure et de commande et d'instruments médicaux (F) | 0,39 | 0,44 | 0,5 | 0,52 | 0,42 | 0,35 | 0,45 |
| Amidonnerie et fabrication d'huiles et de graisses végétales (F) | 0,85 | 0,70 | 0,83 | 1,11 | 0,73 | 0,51 | 0,44 |
| Fabrication de meubles de bureau, y compris les articles d'ameublement (F) | 0,23 | 0,38 | 0,51 | 0,70 | 0,71 | 0,54 | 0,42 |
| Fonte et affinage de métaux non ferreux, sauf l'aluminium (F) | 0,55 | 0,94 | 0,68 | 0,53 | 0,53 | 0,43 | 0,41 |
| Fabrication de pompes et de compresseurs (F) | 0,09 | 0,17 | 0,16 | 0,47 | 0,17 | 0,19 | 0,38 |
| Usines de papier (F) | 0,08 | 0,48 | 0,51 | 0,56 | 0,45 | 0,28 | 0,36 |
| Production d'électricité (M) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,01 | 0,35 |
| SOUS-TOTAL | 87,92 | 88,73 | 89,18 | 87,24 | 87,47 | 90,52 | 89,94 |
| AUTRES | 12,08 | 11,27 | 10,82 | 12,76 | 12,53 | 9,48 | 10,06 |
| TOTAL (TOUTES LES INDUSTRIES) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

F = secteur de la fabrication M = secteur des matières premières G = secteur de gros SCIAN = Système de classification des industries d'Amérique du Nord

Source : Données sur le commerce en direct d'Industrie Canada

Remarque : Les chiffres sont exprimés en prix courants en fonction des douanes et ne comprennent pas les exportations de services

Figure 14 (suite) :

**Saskatchewan– exportations internationales de marchandises pour les 25 premières industries (codes SCIAN à 5 chiffres), 1995-2001 (% du total)**

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Extraction de pétrole et de gaz (M) | 18,76 | 19,85 | 17,66 | 14,36 | 16,82 | 25,57 | 22,10 |
| Extraction d'autres minerais non métalliques (M) | 17,12 | 14,43 | 14,78 | 19,03 | 20,41 | 18,49 | 18,07 |
| Culture du blé (M) | 26,06 | 25,76 | 28,41 | 22,38 | 18,82 | 15,36 | 17,42 |
| Culture de plantes oléagineuses, sauf le soja (M) | 8,80 | 6,58 | 7,41 | 10,11 | 7,17 | 4,86 | 6,26 |
| Culture de pois et de haricots secs (M) | 3,23 | 3,34 | 2,88 | 4,01 | 4,66 | 4,30 | 4,12 |
| Autres cultures céréalières (M) | 4,17 | 5,99 | 4,83 | 3,00 | 2,74 | 2,75 | 3,28 |
| Fabrication d'autres produits chimiques inorganiques de base (F) | 2,38 | 2,00 | 2,08 | 1,35 | 1,72 | 1,59 | 2,72 |
| Usines de pâte à papier (F) | 3,33 | 1,94 | 2,31 | 2,53 | 2,76 | 3,04 | 1,99 |
| Usines de papier (F) | 0,74 | 0,61 | 1,06 | 1,52 | 1,38 | 1,44 | 1,64 |
| Élevage de bovins de boucherie, y compris l'exploitation de parcs d'engraissement (M) | 1,77 | 2,20 | 1,90 | 1,65 | 1,32 | 0,82 | 1,64 |
| Amidonnerie et fabrication d'huiles et de graisses végétales (F) | 0,26 | 1,59 | 1,40 | 1,85 | 2,14 | 2,51 | 1,52 |
| Fabrication de verre et de produits en verre (F) | 0,66 | 1,33 | 1,05 | 2,32 | 2,91 | 4,09 | 1,38 |
| Abattage et transformation d'animaux (F) | 1,06 | 1,25 | 1,27 | 1,26 | 1,32 | 1,15 | 1,32 |
| Fabrication de machines agricoles (F) | 1,18 | 1,55 | 1,45 | 1,15 | 1,02 | 0,85 | 1,24 |
| Scieries et préservation du bois (F) | 0,40 | 1,21 | 1,73 | 1,83 | 2,21 | 1,53 | 1,21 |
| Raffineries de pétrole (F) | 0,57 | 0,83 | 0,98 | 0,66 | 0,72 | 0,91 | 1,17 |
| Fabrication d'engrais (F) | 1,04 | 1,04 | 0,95 | 1,21 | 1,60 | 0,72 | 1,02 |
| Minoterie et malterie (F) | 0,58 | 1,07 | 1,18 | 1,21 | 0,96 | 0,75 | 0,85 |
| Fabrication de pesticides et d'autres produits chimiques agricoles (F) | 0,70 | 0,68 | 0,63 | 0,78 | 0,50 | 0,59 | 0,77 |
| Fabrication de tubes et de tuyaux en fer et en acier à partir d'acier acheté (F) | 0,13 | 0,06 | 0,08 | 0,16 | 0,27 | 0,63 | 0,75 |
| Fabrication de fils et de câbles électriques et de communication (F) | 0,06 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,64 |
| Production et transformation d'alumine et d'aluminium (F) | 0,09 | 0,10 | 0,12 | 0,25 | 0,31 | 0,33 | 0,51 |
| Sidérurgie (F) | 1,14 | 0,87 | 0,63 | 1,02 | 0,58 | 0,54 | 0,49 |
| Fabrication d'articles de papeterie (F) | 0,30 | 0,23 | 0,33 | 0,30 | 0,43 | 0,56 | 0,45 |
| Fabrication d'aliments pour animaux (F) | 0,35 | 0,53 | 0,43 | 0,27 | 0,27 | 0,29 | 0,41 |
| SOUS-TOTAL | 94,91 | 95,06 | 95,57 | 94,24 | 93,06 | 93,67 | 92,97 |
| AUTRES | 5,09 | 4,94 | 4,43 | 5,76 | 6,94 | 6,33 | 7,03 |
| TOTAL (TOUTES LES INDUSTRIES) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

**Manitoba – exportations internationales de marchandises pour les 25 premières industries (codes SCIAN à 5 chiffres), 1995-2001 (% du total)**

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Fonte et affinage de métaux non ferreux, sauf l'aluminium (F) | 5,85 | 4,41 | 6,35 | 7,61 | 6,47 | 6,21 | 7,81 |
| Extraction de pétrole et de gaz (M) | 6,42 | 7,80 | 5,94 | 3,82 | 6,19 | 6,08 | 6,95 |
| Culture du blé (M) | 8,88 | 10,56 | 10,51 | 5,60 | 5,63 | 5,32 | 5,69 |
| Abattage et transformation d'animaux (F) | 1,57 | 1,36 | 2,21 | 2,56 | 3,13 | 4,23 | 5,64 |
| Production d'électricité (M) | 4,87 | 4,49 | 4,20 | 4,38 | 4,21 | 4,52 | 5,64 |
| Fabrication de carrosseries et de remorques de véhicules automobiles (F) | 3,13 | 2,89 | 2,60 | 2,87 | 3,82 | 4,27 | 4,82 |
| Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces (F) | 3,06 | 3,74 | 4,30 | 6,19 | 6,83 | 4,37 | 4,62 |
| Culture de plantes oléagineuses, sauf le soja (M) | 8,39 | 6,11 | 6,17 | 7,57 | 5,58 | 4,04 | 4,22 |
| Élevage de bovins de boucherie, y compris l'exploitation de parcs d'engraissement (M) | 2,52 | 2,94 | 3,01 | 2,93 | 2,17 | 1,92 | 2,72 |
| Élevage de porcs (M) | 1,18 | 2,44 | 2,22 | 1,91 | 2,03 | 2,12 | 2,61 |
| Fabrication de meubles de maison et d'établissement institutionnel (F) | 1,55 | 1,81 | 1,97 | 1,80 | 1,97 | 1,90 | 2,19 |
| Usines de papier (F) | 4,14 | 3,21 | 2,77 | 2,40 | 2,36 | 2,18 | 2,13 |
| Fabrication de machines agricoles (F) | 5,87 | 5,14 | 5,94 | 4,26 | 2,39 | 2,48 | 1,70 |
| Culture de poids et de haricots secs (M) | 1,46 | 1,39 | 1,52 | 1,15 | 1,43 | 1,20 | 1,63 |
| Autres cultures céréalières (M) | 1,92 | 2,77 | 2,93 | 1,47 | 1,42 | 1,37 | 1,63 |
| Fabrication de produits pharmaceutiques et de médicaments (F) | 0,17 | 0,53 | 0,39 | 0,65 | 1,73 | 1,33 | 1,57 |
| Fabrication d'aliments congelés (F) | 0,19 | 0,57 | 1,19 | 1,73 | 1,76 | 1,30 | 1,49 |
| Fabrication d'armoires et de comptoirs de cuisine en bois (F) | 0,50 | 0,68 | 0,70 | 0,82 | 1,03 | 1,14 | 1,38 |
| Impression (F) | 0,61 | 0,56 | 0,65 | 0,74 | 0,86 | 0,90 | 1,29 |
| Amidonnerie et fabrication d'huiles et de graisses végétales (F) | 2,67 | 4,49 | 3,78 | 6,77 | 3,51 | 1,62 | 1,27 |
| Raffineries de pétrole (F) | 0,97 | 1,06 | 1,15 | 0,80 | 1,07 | 2,08 | 1,25 |
| Fabrication de pellicules, de feuilles et de sacs non renforcés en plastique (F) | 0,83 | 0,74 | 0,74 | 0,81 | 0,98 | 0,98 | 1,22 |
| Fabrication de matériel de manutention (F) | 0,70 | 0,67 | 0,74 | 0,93 | 0,99 | 0,94 | 1,10 |
| Scieries et préservation du bois (F) | 1,85 | 1,03 | 1,06 | 1,14 | 1,55 | 1,48 | 1,10 |
| Fabrication d'engrais (F) | 0,62 | 0,64 | 0,41 | 0,46 | 0,82 | 0,70 | 1,03 |
| SOUS-TOTAL | 69,90 | 72,05 | 73,46 | 71,39 | 69,91 | 64,69 | 72,72 |
| AUTRES | 30,10 | 27,95 | 26,54 | 28,61 | 30,09 | 35,31 | 27,28 |
| TOTAL (TOUTES LES INDUSTRIES) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

F = secteur de la fabrication R = secteur des matières premières SCIAN = Système de classification des industries d'Amérique du Nord

Source : Donnees sur le commerce en direct d'Industrie Canada.
Remarque : Les chiffres sont exprimés en prix courants en fonction des douanes et ne comprennent pas les exportations de services.

Figure 14 (suite) :

**Ontario – exportations internationales de marchandises pour les 25 premières industries (codes SCIAN à 5 chiffres), 1995-2001 (% du total)**

| | *1995* | *1996* | *1997* | *1998* | *1999* | *2000* | *2001* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Fabrication de voitures et de véhicules automobiles légers (F) | 29,72 | 28,52 | 28,13 | 27,43 | 30,81 | 29,16 | 28,78 |
| Fabrication de matériel informatique et périphérique (F) | 5,32 | 4,04 | 3,55 | 3,57 | 2,91 | 2,97 | 2,58 |
| Fabrication de moteurs et de pièces de moteurs à essence pour véhicules (F) | 1,74 | 2,30 | 2,37 | 2,58 | 2,76 | 2,62 | 2,41 |
| Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces (F) | 1,09 | 1,16 | 1,26 | 1,35 | 1,28 | 1,47 | 1,90 |
| Fabrication d'autres produits en plastique (F) | 1,39 | 1,55 | 1,67 | 1,65 | 1,63 | 1,84 | 1,89 |
| Fabrication de moteurs, de turbines et de matériel de transmission de puissance (F) | 1,12 | 1,27 | 1,10 | 1,30 | 1,36 | 1,68 | 1,86 |
| Usines de papier (F) | 2,55 | 2,15 | 1,82 | 1,66 | 1,59 | 1,69 | 1,82 |
| Fabrication de résines et de caoutchouc synthétique (F) | 1,37 | 1,42 | 1,91 | 1,67 | 1,60 | 1,83 | 1,78 |
| Emboutissage de pièces en métal pour véhicules automobiles (F) | 1,73 | 1,70 | 1,67 | 1,50 | 1,51 | 1,57 | 1,56 |
| Fabrication de pièces de transmission et de groupe motopropulseur pour véhicules automobiles (F) | 1,27 | 0,98 | 1,24 | 1,35 | 1,62 | 1,55 | 1,52 |
| Fabrication d'autres pièces pour véhicules automobiles (F) | 1,86 | 1,73 | 1,63 | 1,49 | 1,45 | 1,44 | 1,46 |
| Fabrication de meubles de bureau, y compris les articles d'ameublement (F) | 1,20 | 1,31 | 1,49 | 1,57 | 1,44 | 1,50 | 1,33 |
| Fonte et affinage de métaux non ferreux, sauf l'aluminium (F) | 2,23 | 2,12 | 1,65 | 1,36 | 1,09 | 1,37 | 1,29 |
| Fabrication de camions lourds (F) | 1,83 | 1,74 | 1,90 | 2,17 | 2,37 | 1,52 | 1,20 |
| Fabrication de matériel téléphonique (F) | 1,15 | 1,19 | 1,19 | 1,03 | 1,06 | 1,13 | 1,00 |
| Fabrication de machines pour le commerce et les industries de services (F) | 0,52 | 0,64 | 0,73 | 0,80 | 0,83 | 1,19 | 0,98 |
| Extraction de minerais d'or et d'argent (M) | 1,94 | 2,19 | 1,95 | 1,47 | 1,03 | 1,01 | 0,98 |
| Fabrication de matériel électrique (F) | 0,93 | 0,94 | 0,95 | 0,91 | 0,86 | 0,90 | 0,97 |
| Sidérurgie (F) | 1,62 | 1,56 | 1,32 | 1,24 | 1,01 | 1,06 | 0,94 |
| Raffineries de pétrole (F) | 0,37 | 0,51 | 0,50 | 0,53 | 0,57 | 0,74 | 0,93 |
| Fabrication de machines-outils pour le travail du métal (F) | 1,05 | 1,05 | 1,13 | 1,09 | 0,97 | 0,92 | 0,86 |
| Fabrication d'instruments de navigation, de mesure et de commande et d'instruments médicaux (F) | 0,95 | 0,95 | 0,90 | 0,83 | 0,76 | 0,77 | 0,80 |
| Fabrication de matériel de manutention (F) | 0,61 | 0,63 | 0,70 | 0,80 | 0,80 | 0,83 | 0,72 |
| Fabrication de semi-conducteurs et d'autres composants électroniques (F) | 0,84 | 0,89 | 0,92 | 0,68 | 0,68 | 0,90 | 0,70 |
| Fabrication de produits pharmaceutiques et de médicaments (F) | 0,34 | 0,38 | 0,56 | 0,53 | 0,47 | 0,50 | 0,67 |
| SOUS-TOTAL | 64,74 | 62,93 | 62,22 | 60,58 | 62,44 | 62,15 | 60,92 |
| AUTRES | 35,26 | 37,07 | 37,78 | 39,42 | 37,56 | 37,85 | 39,08 |
| TOTAL (TOUTES LES INDUSTRIES) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

**Canada – exportations internationales de marchandises pour les 25 premières industries (codes SCIAN à 5 chiffres), 1995-2001 (% du total)**

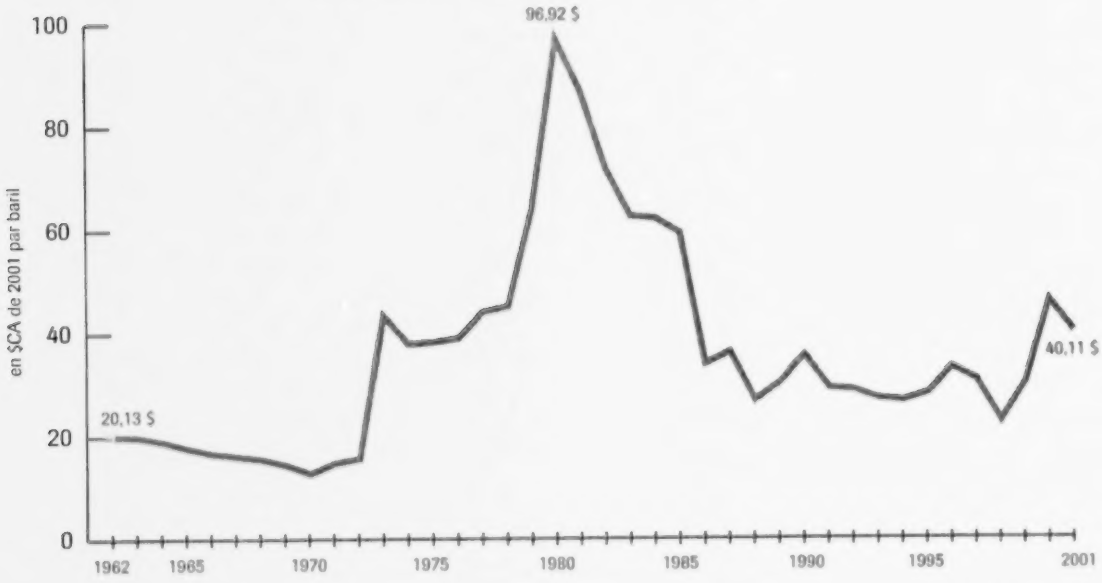
| | *1995* | *1996* | *1997* | *1998* | *1999* | *2000* | *2001* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Fabrication de voitures et de véhicules automobiles légers (F) | 16,34 | 15,30 | 15,28 | 15,63 | 17,66 | 15,24 | 14,86 |
| Extraction de pétrole et de gaz (M) | 6,03 | 6,85 | 6,84 | 5,64 | 6,01 | 9,73 | 10,39 |
| Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces (F) | 1,86 | 2,14 | 2,08 | 2,59 | 2,55 | 2,68 | 3,60 |
| Usines de papier (F) | 5,02 | 4,43 | 3,87 | 3,81 | 3,45 | 3,31 | 3,46 |
| Scieries et préservation du bois (F) | 4,40 | 4,77 | 4,60 | 3,89 | 3,94 | 3,13 | 3,08 |
| Raffineries de pétrole (F) | 1,79 | 2,27 | 2,01 | 1,25 | 1,29 | 1,97 | 2,31 |
| Usines de pâte à papier (F) | 4,17 | 2,51 | 2,32 | 2,11 | 2,11 | 2,39 | 1,79 |
| Production et transformation d'alumine et d'aluminium (F) | 2,30 | 2,01 | 2,09 | 1,93 | 1,72 | 1,65 | 1,76 |
| Fabrication de matériel informatique et périphérique (F) | 2,96 | 2,43 | 2,22 | 2,22 | 1,89 | 1,88 | 1,58 |
| Fabrication de moteurs, de turbines et de matériel de transmission de puissance (F) | 0,91 | 0,99 | 0,91 | 1,10 | 1,09 | 1,17 | 1,36 |
| Fabrication de résines et de caoutchouc synthétique (F) | 1,32 | 1,26 | 1,39 | 1,25 | 1,23 | 1,29 | 1,36 |
| Fabrication de matériel téléphonique (F) | 1,08 | 1,26 | 1,34 | 1,38 | 1,82 | 3,11 | 1,34 |
| Abattage et transformation d'animaux (F) | 0,85 | 0,93 | 1,05 | 0,98 | 1,03 | 1,06 | 1,31 |
| Fonte et affinage de metaux non ferreux, sauf l'aluminium (F) | 2,05 | 1,96 | 1,75 | 1,58 | 1,33 | 1,35 | 1,30 |
| Fabrication d'autres produits en plastique (F) | 0,88 | 0,99 | 1,08 | 1,14 | 1,19 | 1,21 | 1,24 |
| Fabrication de moteurs et de pièces de moteurs à essence pour véhicules automobiles (F) | 0,90 | 1,21 | 1,25 | 1,42 | 1,55 | 1,34 | 1,24 |
| Fabrication de semi-conducteurs et d'autres composants électroniques (F) | 1,61 | 1,83 | 1,96 | 1,70 | 1,44 | 1,57 | 1,20 |
| Fabrication de placages, de contreplaqués et de produits en bois reconstitué (F) | 0,80 | 0,82 | 0,90 | 1,16 | 1,38 | 1,09 | 1,07 |
| Production d'électricité (M) | 0,45 | 0,44 | 0,46 | 0,50 | 0,54 | 0,98 | 1,05 |
| Culture du blé (M) | 1,55 | 1,69 | 1,80 | 1,21 | 0,96 | 0,90 | 0,97 |
| Extraction d'autres minerais non métalliques (M) | 0,95 | 0,83 | 0,83 | 0,86 | 0,94 | 0,91 | 0,90 |
| Fabrication de camions lourds (F) | 1,27 | 1,16 | 1,26 | 1,54 | 1,71 | 1,11 | 0,90 |
| Fabrication de meubles de bureau, y compris les articles d'ameublement (F) | 0,71 | 0,81 | 0,93 | 1,06 | 1,01 | 0,97 | 0,88 |
| Emboutissage de pièces en métal pour véhicules automobiles (F) | 0,91 | 0,91 | 0,90 | 0,85 | 0,88 | 0,83 | 0,83 |
| Fabrication d'autres pièces pour véhicules automobiles (F) | 1,00 | 0,95 | 0,90 | 0,87 | 0,87 | 0,79 | 0,80 |
| SOUS-TOTAL | 62,09 | 60,76 | 60,03 | 57,70 | 59,58 | 61,68 | 60,55 |
| AUTRES | 37,91 | 39,24 | 39,97 | 42,30 | 40,42 | 38,32 | 39,45 |
| TOTAL (TOUTES LES INDUSTRIES) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

F = secteur de la fabrication  M = secteur des matières premières  SCIAN = Système de classification des industries d'Amérique du Nord

Source : Données sur le commerce en direct d'Industrie Canada

Remarque : Les chiffres sont exprimés en prix courants en fonction des douanes et ne comprennent pas les exportations de services

Figure 15 :
**Prix du pétrole en dollars réels, 1962-2001**




Source : Données tirées par Canada West Foundation de Rudyard Group (prix du pétrole), de la Banque du Canada (taux de change entre le $CA et le $US) et de Statistique Canada (indice des prix à la consommation). Méthode de conversion : Le prix annuel par baril de pétrole brut West Texas Intermediate en $US a été converti en $CA courants à l'aide du taux de change entre le $CA et le $US, puis converti en dollars réels de 2001 à l'aide de l'indice des prix à la consommation.

que les pièces d'automobile et d'avion. Les produits agricoles sont pourtant dominants et la majonté des exportations du Manitoba est liée aux secteurs des ressources naturelles et de l'agriculture. Le Manitoba et la Colombie-Britannique exportent un volume appréciable d'électricité (5,6 % et 6,4 % respectivement).

La comparaison de la répartition des exportations de l'Ouest et des exportations de l'Ontario permet de constater la nette différence entre les deux économies. L'Ontario est un foyer de fabrication (plus particulièrement les automobiles et les pièces automobiles) et exporte peu de ressources naturelles brutes ou de produits agricoles.

L'Ouest se distingue au Canada pour l'exploitation des ressources naturelles et l'agriculture. En dépit de la hausse appréciable d'exportations à valeur ajoutée (c.-à-d. produits fabriqués), l'Ouest demeure à bien des égards une région de « bûcherons et de porteurs d'eau ». Dans ce contexte, l'Ouest a plus en commun avec les provinces de l'Atlantique qu'avec l'Ontario ou le Québec (bien qu'une grande partie des exportations internationales de marchandises du Québec provienne du secteur des ressources naturelles). Près de 45 % des exportations internationales de marchandises de l'Ouest sont des produits à valeur ajoutée (comparativement à 87 % en Ontario), et il s'agit dans bien des cas de ressources naturelles et de produits agricoles transformés tels que les pâtes et papiers, le bois débité, les produits pétroliers raffinés, le métal non affiné et les produits alimentaires (coupes de bœuf, farine, huile de colza, etc.).

Les exportations de produits agricoles et de ressources naturelles génèrent des richesses considérables et emploient un grand nombre de personnes dans l'Ouest canadien. Néanmoins, la dépendance de l'Ouest aux exportations de matières premières et de matières semi-transformées comporte certains enjeux d'envergure.

En premier lieu, les exportations régionales consistent en des ressources non renouvelables et, par conséquent, le coût

marginal de leur extraction augmentera vraisemblablement au fur et à mesure de leur épuisement.

En deuxième lieu, les ressources renouvelables telles que les forêts et les terres agricoles doivent être exploitées de manière à assurer leur durabilité à long terme.

En troisième lieu, puisque les prix des matières premières et des matières semi-transformées sont instables et hors du contrôle des producteurs de l'Ouest, qui sont preneurs de prix plutôt que décideurs de prix, l'économie régionale est à la merci de la volatilité des prix (et par le fait même des profits) qui sont à l'origine des cycles d'expansion et de ralentissement. Cet état de choses est une entrave à la planification à long terme et entraîne des difficultés exceptionnelles pour les Canadiens des provinces de l'Ouest qui sont au service des secteurs des ressources naturelles et de l'agriculture.

La trajectoire des prix du pétrole brut illustrée à la figure 15 est un exemple des fluctuations spectaculaires des prix qui caractérisent le secteur des matières premières. En dollars courant, un baril de pétrole brut West Texas Intermediate se vendait pour environ 100 dollars canadiens en 1980, comparativement à environ 40 dollars en 2001. Le graphique illustre aussi la baisse marquée des prix en 1998 et la montée rapide en 2000 qui est à l'origine des changements marqués de la taille relative des exportations albertaines mentionnés à plusieurs endroits dans le présent rapport.

## *8. RECOMMANDATIONS EN MATIÈRE DE POLITIQUES*

Le présent rapport vise principalement à décrire l'évolution des exportations au sein de l'économie de l'Ouest canadien. Toutefois, il serait négligent de conclure cette description de la toile de fond des exportations sans aborder brièvement certaines des incidences et recommandations en matière de politiques découlant de la présente analyse.

Étant donné l'importance accrue du commerce international pour l'économie de l'Ouest canadien, la dépendance supérieure au marché américain et les caractéristiques uniques du secteur des exportations de l'Ouest (en particulier la dépendance continue aux ressources naturelles ou produits agricoles bruts ou semi-transformés), certaines recommandations en matière de politiques gouvernementales se dégagent.

Il importe de souligner que même si ces recommandations s'adressent aux institutions gouvernementales, il faudra solliciter l'intervention des entreprises et des habitants de l'Ouest pour assurer leur mise en application avec succès. Les Canadiens des provinces de l'Ouest et leurs gouvernements doivent être prêts à faire des choix difficiles, prendre des risques et s'engager à une planification à long terme pour assurer le succès continu de l'Ouest canadien au sein d'une économie mondiale en évolution rapide et caractérisée par une vive concurrence.

### Maintenir et améliorer le réseau de transport de marchandises

Les réseaux de transport sont essentiels au commerce des marchandises. Étant donné l'importance du commerce des marchandises pour l'économie de l'Ouest canadien, le réseau de transport qui rend ces échanges possibles devrait être une grande priorité. En dépit de cette réalité, l'appui du public et des politiciens pour les investissements dans les infrastructures de transport de marchandises laisse à désirer. Cet état de choses est en partie attribuable aux perceptions (il ne semble pas bien-fondé de financer l'expansion d'une installation de conteneurs lorsqu'il y a des listes d'attente pour des interventions chirurgicales), et provient en partie du manque de compréhension de l'importance du transport pour l'économie.

Un réseau de transport efficace pouvant répondre à la demande actuelle et future engendrera des retombées économiques qui, à leur tour, contribueront à maintenir l'assiette fiscale servant à financer les programmes en matière de santé et d'éducation.

S'il est impossible d'assurer que le réseau de transport a la capacité d'acheminer les biens de l'Ouest canadien à destination des marchés rapidement et à des prix qui ne compromettent pas la rentabilité de nos industries exportatrices, la capacité de l'Ouest de maintenir son mode de vie sera gravement compromise. Si nos concurrents à l'étranger profitent de coûts de transport inférieurs, cela place les fournisseurs de l'Ouest canadien dans une situation désavantageuse. De plus, les coûts de transport élevés paralysent la croissance de la productivité car les capitaux destinés à l'investissement s'en trouvent amenuisés.

Pour ces raisons, des mesures doivent être prises pour assurer que le réseau de transport des marchandises reçoit toute l'attention méritée et les fonds requis pour continuer de favoriser les exportations.

### Poursuivre les efforts de diversification économique

Malgré les augmentations marquées des opérations de fabrication à valeur ajoutée ayant lieu dans l'Ouest canadien, la région demeure hautement dépendante des exportations de ressources naturelles et de produits agricoles bruts ou semi-transformés. Notre prospérité actuelle repose sur les ressources naturelles et l'agriculture. Il ne faut pas pour autant sous-estimer l'importance de rechercher constamment des moyens de suppléer à ces secteurs et d'élargir le rôle de l'Ouest en tant que centre de fabrication, fournisseur de services et participant actif à l'économie du savoir. La diversification demeure la promesse d'emplois lucratifs et stimulants, d'investissements et de l'accroissement démographique.

### Rehausser le capital humain de l'Ouest canadien

Les politiques gouvernementales peuvent aider le milieu des affaires dans sa quête de diversification en encourageant le développement de capital humain dans l'Ouest canadien. Il existe à l'échelle du globe une forte demande d'ouvriers spécialisés, et l'Ouest doit pouvoir attirer et conserver ces travailleurs ainsi qu'assurer leur perfectionnement pour pouvoir se diversifier et conserver sa compétitivité au sein de l'économie mondiale. Le réseau d'enseignement postsecondaire et les programmes de formation dans la région sont des éléments évidents du processus de formation de capital humain.

Les politiques gouvernementales et le milieu des affaires peuvent encourager indirectement la diversification économique en favorisant l'embauche de travailleurs autochtones et en attirant des immigrants à s'établir dans l'Ouest. L'implantation de jeunes autochtones, dont la population est en plein essor, et d'immigrants qualifiés dans tous les secteurs de l'Ouest (et la pleine reconnaissance de leurs compétences après leur arrivée) contribuera pour beaucoup à élargir le bassin de capital humain pouvant alimenter la croissance dans l'Ouest.

### Mieux coordonner l'économie et les politiques régionales

Bien qu'une saine concurrence entre les provinces de l'Ouest soit valable, il est avantageux pour la région de faire front commun dans plusieurs secteurs, c'est-à-dire de se définir comme un groupe de plus de neuf millions d'habitants plutôt que quatre économies distinctes. L'intégration de la production, l'élimination des entraves au commerce interne et la coopération dans les secteurs du transport, du développement du capital humain (immigration, enseignement postsecondaire, formation) et de la diversification économique sont autant de moyens pour l'Ouest de réduire les chevauchements, de rehausser l'efficacité et de réaliser des économies d'échelle.

Dans certains cas, une démarche nationale est indiquée. Toutefois, il arrive souvent que la complexité inhérente à une action nationale cumulée aux différences entre les régions rende les solutions régionales plus pratiques. Grâce aux enjeux de coordination régionale qui seront relevés et aux nouvelles idées mises de l'avant, il sera possible de rehausser cette coordination au niveau national ou de répéter les succès réalisés dans d'autres régions du pays. La tâche à accomplir comporte deux volets : 1) cerner des projets permettant

d'évaluer la valeur et les rouages de la coordination régionale, et 2) surmonter la résistance à une coordination accrue constatée dans les structures fonctionnelles qui sont, par définition, provinciales et locales.

### Maintenir et améliorer les relations commerciales avec les États-Unis

La baisse des exportations aux États-Unis en 2001 (les exportations du Canada vers les États-Unis en 2001 ont été de 8,5 milliards de dollars inférieures à ce qu'elles avaient été en 2000) à la lumière du ralentissement de l'économie américaine illustre le lien direct entre l'économie canadienne et l'économie américaine. Puisque les ventes aux États-Unis ont représenté entre 59 % et 89 % des exportations des quatre provinces de l'Ouest en 2001, nous ne pouvons nous permettre de laisser nos relations commerciales avec nos voisins du Sud se détériorer. Nos ventes sur le marché américain sont notre pain quotidien.

La signature et la mise en œuvre de l'ALE et de l'ALENA ont contribué pour beaucoup à favoriser le libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Toutefois, le différend qui a vu le jour récemment au sujet du bois débité de résineux démontre que certains problèmes graves persistent. Nous sommes confrontés au défi constant d'assurer l'accès au marché américain, ce qui exige de la vigilance et de la créativité de la part de nos leaders politiques, de la fonction publique et de la myriade d'entreprises qui participent aux échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

La dépendance de l'Ouest au marché américain se compare à sa dépendance aux ressources naturelles et à l'agriculture. Cela comprend dans les deux cas des avantages, mais aussi de sources possibles de problèmes. La diversification économique devrait s'accompagner d'une pénétration plus poussée des marchés autres que les États-Unis. L'expansion dans de nouveaux marchés comporte des problèmes d'un autre ordre et elle ne devrait pas avoir lieu aux dépens du commerce avec les États-Unis. Il s'agit plutôt d'élargir nos échanges commerciaux à l'échelle mondiale tout en entretenant nos relations avec les États-Unis.

## 9. CONCLUSION

Les Canadiens des provinces de l'Ouest ont toujours recherché des occasions de croissance au-delà de la frontière. Au cours des récentes années, c'est aux États-Unis que se trouvait la principale source de telles occasions. Ainsi, l'Ouest canadien a intensifié ses liens commerciaux nord-sud. Les liens économiques est-ouest demeurent importants, mais les échanges commerciaux selon cet axe n'ont pas suivi la cadence du commerce avec les États-Unis.

Bien que les échanges avec les États-Unis aient pris de l'ampleur et écrasent les échanges avec d'autres régions du monde, l'Ouest canadien a tissé de solides liens commerciaux avec de nombreux pays et, bien qu'il soit beaucoup moins important que nos échanges avec les États-Unis, ce commerce demeure important pour l'économie régionale. Forts de notre accès au marché américain, nous ne devons pas pour autant négliger les grandes possibilités qui existent dans d'autres parties du monde. Même si les échanges commerciaux avec les pays asiatiques n'ont pas progressé à la cadence anticipée, il y existe toujours des possibilités de croissance.

Des tendances semblables se manifestent à l'échelle du Canada. Néanmoins, les nettes différences observées entre les régions dictent une analyse et une démarche régionales. La différence la plus marquée est la dépendance continue de l'Ouest aux ressources naturelles et à l'agriculture, comparativement à la dépendance de l'Ontario à la production intégrée d'automobiles et de camions.

L'importance accrue des exportations internationales laisse entrevoir un déplacement profond de l'économie de l'Ouest canadien. Le commerce international demeure une grande source de croissance économique. Il se situe au cœur de notre prospérité économique à long terme et de notre capacité de maintenir notre mode de vie. Nous devons donc rechercher constamment de nouveaux débouchés et rehausser notre compétitivité. Dans l'économie planétaire, qui n'avance pas recule.

## *ANNEXE :*

## *INCIDENCES DES DONNÉES COURANTES ET RÉELLES SUR LES STATISTIQUES SUR L'EXPORTATION DE L'ALBERTA*

Le pétrole et le gaz naturel sont sujets à des fluctuations spectaculaires des prix sur de courtes périodes et représentent plus de la moitié des exportations internationales de marchandises de l'Alberta. Pour cette raison, les variations de la valeur du pétrole et du gaz naturel entraînent des oscillations marquées de la valeur courante (nominale) des exportations de la province et du PIB. Les données sur les exportations et le PIB exprimées en termes réels ne tiennent pas compte des variations de prix. Par conséquent, les oscillations de la valeur des exportations de l'Alberta et leurs ramifications économiques ne sont pas apparentes d'emblée lorsqu'elles sont exprimées en termes réels. C'est pourquoi il est très important de comparer les données réelles aux données nominales dans le cas de l'Alberta.

Par exemple, puisque les données réelles sur l'exportation mesurent les changements en termes de volume et non en termes de prix, si 100 barils de pétrole ont été vendus en 1998 et 100 barils de pétrole ont été vendus en 2000, la valeur du pétrole vendu serait la même pour les deux années. Le seul changement d'importance lorsque les données sont exprimées en termes réels est la variation à la baisse ou à la hausse du nombre de barils vendus (c.-à-d. si le volume des exportations a changé). Le nombre d'unités vendues est multiplié par le prix unitaire durant une année donnée (année de référence). Si le prix du pétrole était de 1 $ le baril durant l'année de référence, et que 100 barils ont été vendus en 1998 et 110 barils ont été vendus en 2000, la valeur du pétrole constatée serait de 100 $ en 1998 et de 110 $ en 2000. Ces données illustrent un changement réel ou changement de volume de 10 $ ou 10 %.

Pour les données courantes ou nominales, les prix réels sont utilisés. Si le pétrole se vendait 1 $ le baril en 1998 et 1,25 $ le baril en 2000, et que 100 barils ont été vendus en 1998 et 110 barils ont été vendus en 2000, la valeur du pétrole constatée serait de 100 $ pour 1998 et de 137,50 $ pour 2000. Ces données illustrent un changement de valeur courante ou nominale de 37,50 $ ou 37,5 %. Même si le même nombre de barils ont été vendus (c.-à-d. 100), la valeur courante aurait augmenté de 25 $.

L'exemple ci-dessus illustre la différence entre les variations de volume exprimées en prix réels et l'incidence cumulée des variations de volume et de prix exprimées selon le prix courant ou nominal.

Cette différence peut donner lieu à des distorsions au moment d'examiner le PIB et les volumes d'exportation de l'Alberta. À titre d'exemple, les exportations de l'Alberta à destination d'autres pays ont totalisé environ 45 milliards de dollars en 2000 selon les données réelles (c.-à-d. aux prix de 1997 - l'année de référence actuellement utilisée par Statistique Canada). En données courantes (c.-à-d. aux prix de 2000), ce chiffre atteint plus de 60 millions de dollars en raison des prix considérablement plus élevés du pétrole et du gaz naturel en 2000 comparativement à l'année de référence. Par conséquent, le PIB réel de l'Alberta était inférieur à celui de la Colombie-Britannique en 2000, soit 120 milliards de dollars, comparativement à 124 milliards de dollars. Exprimé en prix courants, le PIB de l'Alberta

était supérieur à celui de la Colombie-Britannique en 2000, soit 143 millions de dollars, comparativement à 128 milliards de dollars. L'examen des données exprimées en termes réels seulement ne tiendrait pas compte de l'apport massif de dollars dans l'économie albertaine (et les coffres publics sous forme d'impôts pétroliers et gaziers) en 2000.

Les fluctuations de prix influent également sur la quote-part des exportations nationales de l'Alberta et, par le fait même, de l'Ouest canadien. En 1998, lorsque les prix du pétrole et du gaz naturel étaient à la baisse, la quote-part de l'Alberta des exportations internationales de marchandises du Canada était de 9,8 %, alors que la quote-part de l'Ouest canadien s'élevait à 23,9 %. Ces chiffres sont beaucoup moins élevés que les données pour 2001 (14,3 % et 27,7 % respectivement), lorsque les prix du pétrole et du gaz étaient relativement élevés. Parallèlement, la quote-part de l'Alberta des exportations de marchandises du Canada aux États-Unis a totalisé seulement 9,4 % en 1998, comparativement à 14,5 % en 2001 (la quote-part de l'Ouest des exportations de marchandises du Canada aux États-Unis était de 20,8 % en 1998, comparativement à 25,2 % en 2001).

Les données sur les exportations en fonction de la destination ou du produit exprimées en termes réels ne sont pas facilement accessibles. Nous ne disposons de données réelles que pour le total des exportations. C'est pourquoi le présent rapport fait appel aux données nominales pour exprimer les exportations aux États-Unis ou les exportations d'un bien particulier. Dans certains cas, la valeur des exportations à un pays donné ou la valeur d'un produit d'exportation donné a été convertie en dollars constants de 2001 à l'aide de la méthode de l'indice des prix à la consommation (IPC), qui diffère de la méthode des prix réels dont il est discuté ci-dessus. La méthode de l'IPC comporte l'inflation ou la déflation de la valeur des exportations de l'année précédente par la variation annuelle des prix à la consommation. De cette façon, les effets de l'inflation sont maîtrisés et il est possible d'établir une approximation de la variation réelle de la valeur.

C.P. 6572, succursale D
Calgary (Alberta) Canada T2P 2E4
Telephone: 403.264.9535

www.cwf.ca